

**EKONOMSKO-SOCIJALNI ASPEKTI
PRIKLJUČIVANJA SRBIJE EVROPSKOJ UNIJI**

Redaktori

Prof. dr Milena Jakšić
Prof. dr Vesna Stojanović Aleksić
Prof. dr Predrag Mimović

Izdavač

Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu

Za izdavača

Prof. dr Ljiljana Maksimović, dekan Fakulteta

Recenzenti

Dr Biljana Jovanović Gavrilović, redovni profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu

Dr Jadranka Đurović-Todorović, redovni profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Nišu

Dr Boban Stojanović, redovni profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Nišu

Dr Ljiljana Stanković, redovni profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Nišu

Dr Milorad Ivanišević, redovni profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu

Dr Ljilja Antić, redovni profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Nišu

Dr Srđan Marinković, redovni profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Nišu

Dr Milivoje Pešić, redovni profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Nišu

Dr Pere Tumbas, redovni profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Novom Sadu

Dr Bojan Krstić, vanredni profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Nišu

Dr Đorđe Kaličanin, vanredni profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu

Redaktori

Prof. dr Milena Jakšić

Prof. dr Vesna Stojanović Aleksić

Prof. dr Predrag Mimović

Tehnička priprema

Biljana Petković

Štampa

Zanatska zadruga „Univerzal“, Čačak

Tiraž - 120

ISBN 978-86-6091-059-4

©2015. Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu

Sva prava su zaštićena. Ni jedan deo ove publikacije ne sme biti reprodukovani niti smešten u sistem za pretraživanje ili transmitovanje u bilo kom obliku – elektronski, mehanički fotokopiranjem, snimanjem ili na drugi način, bez prethodne pisane saglasnosti izdavača.

PREDGOVOR

Tematski zbornik radova „Ekonomsko-socijalni aspekti priključivanja Srbije Evropskoj uniji”, predstavlja jedan od rezultata projekta „Od krize do ekonomskog razvoja: savremeni izazovi u ekonomiji i menadžmentu”, koji se realizuje na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Kragujevcu. Zbornik sadrži 51 rad nastavnika i saradnika na teme odobrene od Nastavno-naučnog veća Fakulteta.

U radovima objavljenim u Zborniku razmatraju se aktuelna pitanja ekonomske i poslovne realnosti Republike Srbije u kontekstu izazova i ograničenja na putu njenog pristupanja Evropskoj uniji. Zbornik se sastoji iz pet tematskih celina u kojima se istražuju različiti aspekti priključivanja Srbije Evropskoj uniji, kao što su: institucionalni, demografski, socijalni, regionalni, korporativni, preduzetnički, organizacioni, strategijski, finansijski, računovodstveni, informacioni, marketinški i brojni drugi. Zahvaljujući širokom spektru analiziranih ekonomskih oblasti, Zbornik pruža prikaz stanja u srpskoj privredi, privatnim i javnim preduzećima, finansijskim i drugim organizacijama i institucijama, naglašavajući ključne probleme, kao i mogućnosti za njihovo prevazilaženje. Imajući u vidu činjenicu da je priključivanje Srbije Evropskoj uniji jedan od bitnih preduslova daljeg razvoja domaće privrede i ekonomskog rasta, zaključci i preporuke koje iznose autori u svojim radovima mogu poslužiti kao dobre smernice kako kreatorima ekonomske politike, tako i vlasnicima i menadžerima preduzeća u Republici Srbiji.

Izrada tematskog zbornika predstavlja naučni i stručni doprinos nastavnika i saradnika Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu sagledavanju relevantnih ekonomsko-socijalnih aspekata pristupanja Srbije Evropskoj uniji i prevazilaženju postojećih prepreka na putu njenog priključivanja.

Svi prilozi u Zborniku su recenzirani i pozitivno ocenjeni od strane renomiranih profesora Ekonomskih fakulteta Univerziteta u Beogradu, Nišu i Novom Sadu. Oni su svojim angažovanjem u procesu recenzije, korisnim sugestijama i konkretnim predlozima, dali značajan doprinos kvalitetu objavljenih radova.

REDAKTORI

SADRŽAJ

DEO I

1. Dr Svetislav Milenković
Mr Nikola Bošković
DEMOGRAFSKE PROMENE U EU, KAO IZAZOV RAZVOJA
TURIZMA I MOGUĆNOSTI ZA SRBIJU 3-11
2. Dr Svetislav Milenković
Mr Nikola Bošković
ENERGETSKI BILANS EU I SRBIJE I IZAZOVI U BUDUĆNOSTI 13-22
3. Dr Ljiljana Maksimović
Dr Milan Kostić
POLITIKA ZAŠTITE KONKURENCIJE EU: POUKE ZA SRBIJU..... 23-35
4. Dr Miroslav Đorđević
Nemanja Lojanica
PRIKLJUČIVANJE EU I KONKURENTNOST SRPSKE PRIVREDE 37-47
5. Dr Vlastimir Leković
INSTITUCIONALNI ASPEKTI EKONOMSKE I DRUŠTVENE
MODERNIZACIJE: STRATEGIJA ODRŽIVOG RAZVOJA REPUBLIKE SRBIJE 49-64
6. Dr Petar Veselinović
Dr Nikola Makojević
REGIONALNA POLITIKA EVROPSKE UNIJE – POUKE ZA SRBIJU 65-79
7. Dr Gordana Milovanović
Tijana Tubić
SPOLJNOTRGOVINSKA POLITIKA U PROCESU
PRIDRUŽIVANJA EVROPSKOJ UNIJI: ISKUSTVO SRBIJE
I DRUGIH TRANZICIONIH EKONOMIJA 81-92
8. Dr Lela Ristić
Dr Saša Obradović
MOGUĆNOSTI I OGRANIČENJA IZVOZA AGRARNIH
PROIZVODA REPUBLIKE SRBIJE NA TRŽIŠTE EU 93-103
9. Dr Gordana Marjanović
Vladimir Mihajlović
TRŽIŠTE RADA I POLITIKA ZAPOŠLJAVANJA
U EU I POUKE ZA SRBIJU 105-115
10. Milka Grbić
Dr Milena Jakšić
ZNAČAJ EU ZA PRILIV KAPITALA U SRBIJI 117-126

11. Dr Danijela Despotović ZNAČAJ FISKALNE KONSOLIDACIJE U PROCESU PRISTUPANJA EU.....	127-140
12. Dr Nenad Stanišić EKONOMSKO-FINANSIJSKI ODNOSI SRBIJE SA EU: STANJE I PERSPEKTIVE	141-151
13. Dr Vladimir Mičić PRILAGOĐAVANJE INDUSTRIJSKE POLITIKE REPUBLIKE SRBIJE INDUSTRIJSKOJ POLITICI EVROPSKE UNIJE	153-161
14. Dr Vladan Ivanović ZNAČAJ EFIKASNOG INSTITUCIONALNOG OKVIRA U PROCESU PRODRUŽIVANJA EU – ANALIZA VLADAVINE ZAKONA U REPUBLICI SRBIJI	163-173
15. Mr Milena Jovanović Kranjec Maja Luković SOCIJALNO-EKONOMSKI ASPEKTI PRIKLJUČIVANJA SRBIJE EVROPSKOJ UNIJI	175-181

DEO II

16. Dr Slavica P. Petrović METAMETODOLOŠKA REKONCEPTUALIZACIJA UPRAVLJANJA ODRŽIVIM RAZVOJEM PREDUZEĆA U REPUBLICI SRBIJI	185-200
17. Dr Stevo Janošević Dr Vladimir Dženopoljac KOMPARATIVNA ANALIZA PERFORMANSI INTELEKTUALNOG KAPITALA.....	201-212
18. Dr Jelena Nikolić Dr Verica Babić RAZVOJ I PRIMENA EVROPSKOG OKVIRA KORPORATIVNOG UPRAVLJANJA – PREPORUKE ZA SRBIJU.....	213-224
19. Dr Gordana Radosavljević Katarina Borisavljević TENDENCIJE U RAZVOJU MALOPRODAJE EVROPSKE UNIJE I REPUBLIKE SRBIJE	225-237
20. Dr Ružica Milovanović ZNAČAJ BRENDIRANJA PROIZVODA U PROCESU PRISTUPANJA EVROPSKOJ UNIJI.....	239-244
21. Dr Mirjana Knežević KODEKS KORPORATIVNOG UPRAVLJANJA U DOMAĆEM PRAVU I PRAVU EU	245-254

22. Dr Vesna Stojanović Aleksić DRUŠTVENA ODGOVORNOST PREDUZEĆA: ISKUSTVA SRBIJE I EVROPSKE UNIJE	255-268
23. Dr Violeta Domanović Dr Jasmina Bogićević OCENA PERFORMANSI PREDUZEĆA: ISKUSTVA EVROPSKE UNIJE I REPUBLIKE SRBIJE.....	269-281
24. Dr Milan Kocić Katarina Radaković POBOLJŠANJE IMIDŽA SRBIJE KAO PREDUSLOV INTEGRACIJE U EVROPSKU UNIJU.....	283-293
25. Dr Srđan Šapić Jovana Golo ZNAČAJ INTERKULTURALNOG MARKETINGA ZA NASTUP KOMPANIJA NA TRŽIŠTU EVROPSKE UNIJE.....	295-307
26. Dr Veljko Marinković POTROŠAČKI ETNOCENTRIZAM U SRBIJI I DRUGIM ZEMLJAMA KANDIDATIMA ZA ČLANSTVO U EU.....	309-314
27. Dr Slađana Savović PROCESI PREUZIMANJA PREDUZEĆA U EVROPSKOJ UNIJI I REPUBLICI SRBIJI: KARAKTERISTIKE I INSTITUCIONALNI OKVIR.....	315-326
28. Dr Jelena Erić Nilsen UNAPREĐENJE PREDUZETNIČKOG POTENCIJALA PREDUZEĆA U PROCESU PRIDRUŽIVANJA EVROPSKOJ UNIJI.....	327-335
29. Dr Dejana Zlatanović SISTEMSKI PRISTUP DRUŠTVENOJ ODGOVORNOSTI PREDUZEĆA U SRBIJI U PROCESU PRIDRUŽIVANJA EVROPSKOJ UNIJI	337-347
30. Dr Marko Slavković ZNAČAJ LJUDSKIH RESURSA ZA STVARANJE KONKURENTNIJE PRIVREDE: IZAZOVI ZA SRBIJU	349-357

DEO III

31. Dr Predrag Stančić Dr Milan Čupić OCENA DRUŠTVENO-EKONOMSKE OPRAVDANOSTI PROJEKATA PO METODOLOGIJI EVROPSKE UNIJE.....	361-370
32. Dr Dragan Stojanović Dr Dragomir Dimitrijević ULOGA I ZNAČAJ FORENZIČKOG RAČUNOVODSTVA U SRBIJI U PROCESU PRISTUPANJA EVROPSKOJ UNIJI	371-381

33. Dr Snežana Ljubisavljević PRIMENA OSME DIREKTIVE EVROPSKE UNIJE U REPUBLICI SRBIJI	382-391
34. Dr Vesna Janjić Dejan Jovanović ULOGA RAČUNOVODSTVA U IMPLEMENTACIJI SISTEMA ZA UPRAVLJANJE ZAŠTITOM ŽIVOTNE SREDINE	393-402
35. Dr Mirjana Todorović NEFINANSIJSKO IZVEŠTAVANJE U KONTEKSTU TEORIJE I PRAKSE EVROPSKE UNIJE	403-413
36. Dr Vladimir Obradović Nemanja Karapavlović STANDARDI FINANSIJSKOG IZVEŠTAVANJA U EVROPSKOJ UNIJI I SRBIJI – KOMPARATIVNA ANALIZA.....	415-425
37. Dr Biljana Jovković Vladimir Stančić PRIMENA EVROPSKE DIREKTIVE „SOLVENCY II“ I NJEN UTICAJ NA RAČUNOVODSTVENI TRETMAN IMOVINE U OSIGURAVAJUĆIM KOMPANIJAMA U REPUBLICI SRBIJI	427-436
DEO IV	
38. Dr Dragana Marković Dr Srđan Furtula DOSTIGNUTI NIVO HARMONIZACIJE MONETARNE POLITIKE NARODNE BANKE SRBIJE SA MONETARNOM POLITIKOM EVROPSKE CENTRALNE BANKE.....	439-448
39. Dr Veroljub Dugalić Dragan Stojković KORPORATIVNE OBVEZNICE KAO IZVOR FINANSIRANJA.....	449-458
40. Dr Srđan Đinđić Stevan Luković PENZIJSKI SISTEMI ZEMALJA EVROPSKE UNIJE I SRBIJE: KOMPARATIVNA ANALIZA.....	459-477
41. Dr Milena Jakšić Milka Grbić RAZVIJENOST FINANSIJSKOG TRŽIŠTA U EU I MOGUĆNOSTI RAZVOJA FINANSIJSKOG SEKTORA U SRBIJI	479-490
42. Dr Violeta Todorović Nenad Tomić POLITIKA NADZORA BANKARSKIH SISTEMA U EU I IZAZOVI FORMIRANJA BANKARSKE UNIJE.....	491-501

43. Dr Nenad Janković
POLITIKA DEVIZNOG KURSA U PROCESU PRISTUPANJA EU:
ISKUSTVA NOVIH ČLANICA EU I PORUKE ZA SRBIJU 503-512

DEO V

44. Dr Slavica Jovetić
KOMPARATIVNA ANALIZA RAZVIJENOSTI SEKTORA
ISTRAŽIVANJA I RAZVOJA U EU I SRBIJI 515-528
45. Dr Miodrag Lovrić
Milan Stamenković
ANALIZA VREDNOSTI INDEKSA HUMANOG RAZVOJA
U SRBIJI I DRŽAVAMA KANDIDATIMA ZA ČLANSTVO
I ČLANICAMA EU U OKRUŽENJU 529-539
46. Dr Predrag Mimović
Ana Krstić
PRIMENA VIŠEKRITERIJUMSKE ANALIZE U
SPROVOĐENJU POSTUPKA JAVNIH NABAVKI 541-558
47. Dr Vladimir Ranković
ZNAČAJ RAZVOJA IKT SEKTORA U PROCESU PRISTUPANJA EU 559-567
48. Dr Zoran Kalinić
Dr Zora Arsovski
USPOSTAVLJANJE INFORMATIČKOG DRUŠTVA
NA PUTU KA EVROPSKOJ UNIJI 569-581
49. Dr Mikica Drenovak
Olivera Janković
INVESTIBILNI INDEKSI DRŽAVNOG DUGA
EVROZONE: EFIKASAN NAČIN DIVERSIFIKACIJE
ZA MALE INSTITUCIONALNE INVESTITORE 583-596
50. Mr Dragana Rejman Petrović
UTICAJ ICT NA UKLJUČENOST SRPSKIH PREDUZEĆA
U LANCE SNABDEVANJA EVROPSKIH KOMPANIJA 597-612
51. Igor Milanović
STRATEGIJA RAZVOJA INFORMACIONOG DRUŠTVA
U REPUBLICI SRBIJI – IZAZOVI I PERSPEKTIVE 613-624

DEO I

DEMOGRAFSKE PROMENE U EU, KAO IZAZOV RAZVOJA TURIZMA I MOGUĆNOSTI ZA SRBIJU

Dr Svetislav Milenković*

Mr Nikola Bošković**

***Apstrakt:** Jedna od ključnih zajedničkih karakteristika EU je proces demografskih promena, koje imaju veliki uticaj na ekonomski razvoj svih privrednih grana, pa samim tim i turizma. Ono što povezuje demografske promene i turizam je činjenica da turizam može da postane značajan faktor pozitivnih demografskih promena, ali istovremeno i da demografske promene predstavljaju značajan faktor razvoja turizma na jednom prostoru, kako na strani turističke tražnje, tako i na strani turističke ponude. Demografske promene u ekonomski razvijenim oblastima, kakva je EU, iniciraju nova i rastuća turistička kretanja, naročito ka područjima koja su izvan urbanizovanih oblasti, koja su po pravilu demografski ispražnjena, a razvojem turizma i kompatibilnih privrednih grana, postaju ekonomski prihvatljiva, pa samim tim u dužem vremenskom periodu postaće i demografski privlačna. Pošto Srbija poseduje značajan broj takvih područja, demografske promene u EU trebalo bi da iniciraju nova turistička kretanja ka destinacijama Srbije, što predstavlja jedan od ključnih izazova razvoja turizma u Srbiji. Metode teorijskog i empirijskog istraživanja koje će biti korišćene u radu bazirane su na kvalitativnoj i kvantitativnoj analizi prikupljenog materijala o demografskih promenama u EU. Povećanje turističke tražnje, kao rezultat demografskih promena, zbog prostorne i resursne prednosti koju ima Srbija u odnosu na druge, pre svega prostorno udaljene destinacije, treba da postane ključni faktor budućeg razvoja turizma destinacija Srbije, koji će istovremeno dovesti i do zaustavljanja negativnih demografskih tendencija u područjima gde se nalaze, za turiste iz EU, najprihvatljivije turističke destinacije.*

***Ključne reči:** demografske promene, turizam, Srbija, analiza, Evropska Unija*

Uvod

Demografske karakteristike jednog područja predstavljaju ključan faktor ekonomskog razvoja, ne samo tih područja, već i bližeg ili daljeg okruženja. Stanovništvo jedne oblasti se značajno menja, i kvantitativno i kvalitativno tokom vremena. Te promene izazivaju i pozitivne i negativne efekte po ekonomski razvoj, a samim tim i po razvoj turizma. Promene koje iniciraju razvoj turizma, a tiču se demografskih kretanja, najviše su izražene u poslednjih 50-ak godina i dovele su do značajnog uvećanja turističkih kretanja, kako u pogledu njihovog obima (masovnosti), tako i u pogledu ekonomskih efekata koji su rezultat tih kretanja, pre svega u zemljama gde se stvaraju i realizuju turistički proizvodi.

Demografske promene mogu da se analiziraju na više načina i sa više aspekata posmatranja. Pošto je cilj analize rada uticaj demografskih promena na razvoj turizma, u radu ćemo se zadržati na onima koje iniciraju i razvijaju turistička kretanja.

Istražujući ulogu demografskih promena i njihovog uticaja na razvoj turizma mora se poći od stava Kaspara, koji je u svojim istraživanjima istakao da je jedan od ključnih faktora tzv. masovne eksplozije turizma u drugoj polovini prošlog veka razvoj urbanizacije, tj. masovna migracija stanovništva iz ruralnih u urbane oblasti (7, str. 18-19). Takva migratorna kretanja su dovela do velikog demografskog pražnjenja ruralnih oblasti, koje su bile uglavnom izuzete od procesa urbanizacije i industrijalizacije. S druge strane, urbane oblasti su, pod uticajem rapidnog ekonomskog razvoja, postale najznačajniji segment rastuće i dinamične turističke tražnje i povratno su uticale na razvoj ekonomski slabije razvijenih ruralnih oblasti. Takav razvoj turizma se najpre dogodio u ruralnim oblastima u okviru jedne zemlje, a zatim je inicirao i razvoj turizma u drugim zemljama. Pored navedenog, za razvoj turizma posebno su bitne promene starosne

* svetakg@kg.ac.rs

** nikolab@kg.ac.rs

strukture stanovništva, kao i promene dohotka po stanovniku, jer one dominantno opredeljuju koji je to iznos diskrecionog dohotka, koji je moguće iskoristiti za turističku potrošnju (9).

Zbog toga u ekonomskim analizama koje imaju za cilj da smanje negativne efekte demografskih kretanja visoko se pozicionira turizam, kao privredna grana koja može da utiče na poboljšanje demografskih performansi kritičnih područja. Posebno se ističe potencijal u onim područjima koja su bogata očuvanim prirodnim i antropogenim resursima, koji često nisu zanimljivi za razvoj drugih privrednih grana. Razvoj turizma u tim područjima bi doprineo, najpre, smanjenju i zaustavljanju demografskog praznjenja, ali i u nekim višim fazama razvoja turizma, i do potpunog demografskog oporavka. U tim područjima, razvoj turizma bi doprineo ekonomskom uravnoteženju, jer bi prostori koji nisu bili predmet razvoja drugih privrednih grana dobili priliku da postanu konkurentni sa ekonomski razvijenim. Takva situacija je ostvarena u pojedinim ruralnim turističkim destinacijama (Bijaric u Francuskoj, Viši u Belgiji, Baden-Baden u Nemačkoj, Karlove Vari u Češkoj, Đula u Mađarskoj, itd.), gde se razvojem turizma, područje učinilo ekonomski prihvatljivim i došlo je do povećanja broja stanovnika i ispravljanja negativnih demografskih tendencija izraženih u prethodnim periodima.

Međutim, potrebno je naglasiti da ne treba dati turizmu preveliku ulogu kao faktoru koji može da automatski eliminiše u potpunosti demografska kretanja, jer da bi se to ostvarilo, potrebna su, pre svega, velika ulaganja u infrastrukturu, kako onu u turizmu, tako i u opštu, jer je kvalitet života, izražen prema ovom parametru (infrastrukturna opremljenost) ujedno jedan od glavnih faktora demografskih kretanja.

Prethodno izložena turistička kretanja, izazvana demografskim promenama, najtipičnije su vezana za najrazvijenije zemlje EU (Nemačka, Francuska, Holandija, Belgija, Austrija). Zbog prostorne dimenzije, ali i postojanja relativno očuvanih turističkih atraktivnosti, Srbija bi trebalo da postane privlačna destinacija, pre svega urbanom stanovništvu EU, koje raspolaže viškom slobodnog vremena, ali i značajnim iznosom finansijskih sredstava, koja mogu biti iskorišćena u cilju zadovoljenja turističkih potreba.

Na taj način, demografska kretanja u EU na direktan način mogu da poboljšaju ekonomske performanse turističkih destinacija Srbije, imajući u vidu dosta izraženu heterogenu strukturu stanovništva EU, veliku, rastuću i diferenciranu turističku tražnju za brojnim oblicima turizma, s jedne strane, i očuvanost prirodnih i antropogenih resursa, prostornu povezanost, kulturnu bliskost i jasno dokazanu gostoprимljivost prema strancima, koju poseduje Srbija, s druge strane.

Demografske promene u EU

U tabeli 1 prikazana su osnovna kretanja stanovništva EU u periodu 1990-2012. godina

Tabela 1. Osnovna demografska kretanja EU u periodu 1990-2012. godina

		1990.	2000.	2005.	2010.	2012.
Broj stanovnika, u milionima		475,1	486,9	494,7	503,2	504,1
Prirodno kretanje, u ‰		2,0	0,3	0,3	1,0	0,4
Migratorna kretanja, u ‰		1,2	2,0	3,6	1,4	1,8
Stopa rasta populacije, u ‰		0,32	0,23	0,39	0,24	0,22
Urbano stanovništvo	Ukupno, u mil.	335,2	348,2	362,3	372,2	379,6
	Učešće, u ‰	70,55	71,37	72,46	73,97	75,31
Ruralno stanovništvo	Ukupno, u mil.	139,9	139,7	137,4	133,8	124,5
	Učešće, u ‰	29,45	28,63	27,54	26,03	24,69
Starosna struktura, u ‰	Do 14 god.	18,5	17,0	16,2	15,7	15,6
	15-24	13,6	13,0	12,7	12,0	11,7
	25-49	37,2	36,6	36,5	35,7	35,2
	50-64	15,6	17,5	18,0	19,1	19,6
	Preko 65 god.	15,1	15,9	15,5	17,5	17,9
		1990.	2000.	2005.	2010.	2012.
Prosečna starost, u godinama		35,2	38,0	39,5	41,0	41,6

Izvor: Autori prema EU (2013). European social statistics 2013.
<http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3930297/5968986/KS-FP-13-001-EN.PDF/6952d836-7125-4ff5-a153-6ab1778bd4da> (16.03.2015.) i
EU (2014). Eurostat Database, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (14.03.2015.)

Analizirajući demografska kretanja u EU moguće je izdvojiti nekoliko ključnih tendencija:

Posmatrajući kretanje ukupnog broja stanovnika, kao primarnog baznog pokazatelja demografskih kretanja može se uočiti da dolazi do blagog porasta ukupnog broja stanovnika, sa 475 miliona na 504. U analiziranom periodu (1990-2012.godina) ukupan broj stanovnika se uvećao za oko 30 miliona, ili oko 6%, dok je u istom periodu svetsko stanovništvo uvećano za oko 40% (12). To je dovelo do smanjenja učešća stanovništva EU u odnosu na ukupno sa 8,97% 1990.godine na 6,88% 2012.godine.

Porast ukupnog broja stanovništva u EU je prevashodno rezultat migratornih kretanja iz zemalja izvan EU, naročito posle 2000-te godine, nego posledica prirodnog priraštaja, koji u posmatranom periodu beleži minimalne pozitivne trendove, oko 1 ‰ godišnje, što je daleko iznad globalnog proseka, koji iznosi oko 12 ‰ (12). Koristeći formulu za izračunavanje stope rasta populacije (8, 359)

$$\text{stopa rasta populacije} = \frac{(\text{natalitet} + \text{imigracije}) - (\text{mortalitet} + \text{emigracije})}{\text{veličina populacije}}$$

jasno se zaključuje da je prosečna godišnja stopa rasta populacije na dosta niskom nivou i da se kreće oko 0,3% za čitav posmatrani period, s tim da u periodu nakon 2005.godine beleži pad i u poslednjoj posmatranoj godini (2012.) iznosi 0,22%.

Ovakva demografska kretanja nepovoljno utiču na dugoročne projekcije stanovništva EU, što se jasno vidi iz pokazatelja prosečnog trajanja života, koje u analiziranom periodu beleži porast sa 35 na 41 godinu. Starenje stanovništva je ozbiljan demografski problem, koji će svoje negativne efekte ispoljiti u narednim periodima razvoja EU. Oni će rezultirati najpre u drastičnom padu nataliteta, što će dovesti do pada ukupnog broja stanovnika. Prema jednoj krajnje pesimističnoj studiji o kretanju stanovništva EU, ukoliko bi se izuzela migratorna kretanja, do 2100.godine ukupan broj stanovnika u EU bi iznosio 167 miliona (1).

Prihvatajući klasifikaciju područja na urbana i ruralna, koju je dao OECD, ali i prihvatile ostale relevantne međunarodne institucije, prema kojoj su ruralna područja jedinice lokalne samouprave koja imaju gustinu naseljenosti ispod 150 stanovnika na km² (10), analiza stanovništva EU u pogledu odnosa ruralno/urbano pokazuje relativno stabilne tendencije. To je rezultat činjenice da je do 1990.godine izvršena masovnija urbanizacija i iseljavanje ruralnih oblasti, tako da u analiziranom periodu dolazi do blagog pada učešća ruralnog stanovništva i porasta urbanog. Takva kretanja su uslovlila da u poslednjoj godini posmatranog perioda u EU (2012.godina), 75% stanovništva naseljava urbana područja a 25% ruralna. Ova demografska klasifikacija je značajna za analizu turističkih kretanja, kako u zemljama EU, tako i u Srbiji, jer je na globalnom nivou prisutna zakonomernost u pogledu pravca kretanja turista iz urbanih u ruralna područja. Dakle, ovakve tendencije kretanja stanovništva imaju pozitivan uticaj na povećanje turističke tražnje u EU, što će inicirati razvoj turizma u narednim periodima. Takođe, pošto 75% teritorije Srbije pripada ruralnom području, urbano stanovništvo EU predstavlja značajan potencijal za razvoj turizma u našoj zemlji u narednim periodima.

Mnogo veći značaj ima analiza kretanja starosne strukture stanovništva EU, jer ona značajno opredeljuje i obim i intenzitet turističkih kretanja. Primetno je da dolazi do porasta učešća starijeg stanovništva, naročito kategorija preko 65 godina (sa 15,1 na 17,9%), što ima svoje uticaje na turistička kretanja. Ova demografska kategorija ima višak slobodnog vremena

(čine je uglavnom penzioneri) i ukoliko raspolaže dovoljnim fondom dohotka (a većina njih raspolaže), može da postane značajan oslonac razvoja pojedinih oblika turizma u periodima vansezona, kada je po pravilu turistička tražnja niža, a istovremeno su niže i cene turističkih proizvoda. Upravo ova starosna kategorija (i onaj deo koji ima niži prihod) može da postane u narednim periodima značajan oslonac razvoja turizma u Srbiji, imajući u vidu strukturu potencijalnih turističkih proizvoda Srbije i prostornu udaljenost i dostupnost u odnosu na turističku tražnju. Stanovništvo od 15 do 24 godine beleži pad učešća u ukupnoj starosnoj strukturi, što, pored toga što demografski nije prihvatljiv pokazatelj (jer neminovno dovodi do pada nataliteta, a samim tim i do pada ukupnog broja stanovnika), može negativno da utiče na turistička kretanja, naročito na ona koja su u trajanju do 3 dana, gde je ova kategorija najzastupljenija. Kategorije stanovništva koje pripadaju radno sposobnoj populaciji imaju zbirno posmatrano relativno stabilna kretanja. Ona su najznačajniji nosioci onih turističkih kretanja koja su i najpopularnija i ekonomski najprihvatljivija sa stanovišta destinacija. Saglasno tome, ona stvaraju i najveći iznos prihoda turističkim destinacijama. U narednim periodima, Srbija može da ponudi i ovoj kategoriji tržišno prihvatljive proizvode, naročito one tipa drugog i trećeg odmora, u trajanju do 4 dana.

Prethodno izložene demografske karakteristike EU predstavljaju dobru osnovu za buduća turistička kretanja, kako ona u zemljama EU, tako i ona koja mogu biti realizovana u destinacijama Srbije.

Demografski pokazatelji razvoja turizma EU

U narednoj tabeli prikazani su bazni pokazatelji turističkih kretanja stanovništva EU.

Tabela 2. Osnovni pokazatelji turističkih kretanja stanovništva EU, starijeg od 15 godina, 2012. godine

POKAZATELJ 1: Turisti stariji od 15 godina			
Ukupan broj turista starijih od 15 godina	Ukupan broj stanovnika starijih od 15 godina	Učešće turista u ukupnom stanovništvu starijem od 15 godina, u %	
261.075.496	428.695.395	60,91	
POKAZATELJ 2: Struktura turista prema dužini trajanja putovanja			
	Ukupan broj turista	Učešće u ukupnom stanovništvu starijem od 15 godina	
Do 3 dana	164.813.754	38,42	
Preko 4 dana	208.718.195	48,63	
POKAZATELJ 3: Starosna struktura turista			
	Ukupan broj turista	Učešće u ukupnom broju turista, u %	Učešće u ukupnom broju stanovništva posmatrane starosne grupe, u %
15-24 god.	37.798.060	14,48	64,07
25-44 god.	95.182.347	36,46	67,29
45-64 god.	84.748.305	32,46	63,64
Preko 65 god.	43.337.782	16,60	48,03
Ukupno	261.075.496	100,00	60,91
POKAZATELJ 4: Turistička kretanja prema dužini boravka			
	Ukupno	Učešće, u %	
Do 3 dana	694.376.969	57,93	
4-7 dana	306.604.355	25,58	
8-14 dana	130.840.566	10,92	
Preko 15dana	66.889.663	5,57	
Ukupan broj	1.198.711.553	100,00	

POKAZATELJ 5: Ostvarena noćenja prema dužini boravka						
	Ukupno		Učešće, u %			
Do 3 dana	1.302.969.368		21,09			
4-7 dana	1.661.013.213		26,91			
8-14 dana	1.428.048.950		23,14			
Preko 15dana	1.780.924.694		28,86			
Ukupan broj	6.172.956.225		100,00			
POKAZATELJ 6: Motivi turističkih kretanja						
	Ukupno		Učešće, u %			
Odmor, razonoda i rekreacija	574.082.623		47,91			
Poseta prijateljima	414.953.102		34,56			
Profesionalni i poslovni razlozi	158.983.221		13,19			
Ostalo	50.692.607		4,34			
Ukupno	1.198.711.553		100,00			
POKAZATELJ 7: Struktura potrošnje po jednom turističkom putovanju, u €						
	Ukupna potrošnja, u €		Učešće, u %			
Transport do destinacije	104,97		27,34			
Potrošnja u smeštajnim kapacitetima	122,74		31,97			
Potrošnja u objektima za ishranu i piće	45,49		11,85			
Ostala potrošnja u destinaciji	110,75		28,84			
Ukupno	383,95		100,00			
POKAZATELJ 8: Turistička kretanja prema turističkim destinacijama (domaće vs. inostrane)						
	U domaćim destinacijama		U inostranim destinacijama		Ukupna kretanja	
	Ukupno	Učešće, u %	Ukupno	Učešće, u %	Ukupno	Učešće, u %
Do 3 dana	608.945.468	50,8	85.431.501	6,8	694.376.969	57,93
Preko 4 dana	293.684.330	24,5	210.650.254	17,9	504.334.584	42,07

Izvor: Autori prema EU (2014). Eurostat Database. Tourism.
<http://ec.europa.eu/eurostat/web/tourism/data/main-tables> (17.03.2015.)

Analiza turističkih kretanja stanovništva EU 2012.godine starijeg od 15 godina pokazuje sledeće rezultate:

Prvo, ukupan broj stanovnika EU koji je realizovao barem jedno turističko putovanje iznosi oko 261 milion, što predstavlja 60,91% ukupnog stanovništva. Ovakvi rezultati jasno pokazuju da postoji značajan broj stanovnika koji nije uključen u turistička kretanja. To je prevashodno rezultat negativnih efekata ekonomske krize i smanjenja diskrecionog dohotka, pre svega najsiromašnijih slojeva stanovništva EU. Takođe, analizirajući turistička putovanja u trajanju do 3 dana, kao i ona preko 4 dana, može se zaključiti da je 38,42% stanovnika EU imalo barem jedno kratko turističko putovanje, dok je 48,63% imalo najmanje jedno duže turističko putovanje.

Drugo, analizirajući starosnu strukturu turista EU, jasno se zaključuje da najveći broj predstavlja onaj deo stanovništva koji pripada kategoriji radno aktivnog. Naime, kategorije stanovništva od 24 do 44 godine imaju najveće učešće u ukupnom broju turista (36,46%), ali i najveći broj ove kategorije stanovnika je uključen u turistička kretanja (67,29%). Slični pokazatelji su i u starijoj kategoriji zaposlenih (45-64godine). Imajuću u vidu da je stopa zaposlenih u EU 68,4%, jasno se zaključuje da se ona gotovo podudara sa turistima iz navedenih kategorija. Iznadprosečno učešće ima i starosna grupa od 15 do 24 godine (64,07%), koja uglavnom preferira kraće turističke boravke, prihvata relativno niži kvalitet turističkog proizvoda, pa samim tim može da bude značajan segment budućeg razvoja turizma Srbije, naročito onih oblika koji su povezani za događaje, kratke odmore u urbanim oblastima i turističke proizvode zasnovane na sportskim motivima. Jedino starosna grupa iznad 65 godina beleži ispodprosečno učešće u turističkim kretanjima (48,03%). To je sasvim i razumljivo imajući u vidu stepen obrazovanja i turističkog iskustva ove starosne grupe.

Treće, za analizu ukupnih turističkih efekata stanovništva EU mnogo veći značaj ima broj ostvarenih turističkih putovanja, nego broj stanovnika koji se može smatrati turistima. Podaci pokazuju da su turisti EU ostvarili oko 1,2 milijarde turističkih kretanja, što jasno dovodi do zaključka da je prosečan EU turista ostvario 4,59 turističkih kretanja. Profil EU turiste izgleda tako da on ima uglavnom jedno duže putovanje (u trajanju od 8 i više dana) i nekoliko kraćih putovanja. Duža putovanja učestvuju sa 16,49% u ukupnom broju turističkih putovanja, ona su uglavnom vezana za primorske destinacije (eventualno planinske), dok su kraća putovanja heterogenija, naročito u pogledu izbora atraktivnosti (prirodnih ili antropogenih). U strukturi turističkih kretanja dominiraju ona u trajanju do 3 dana (57,93%), što je sasvim razumljivo imajući u vidu učestalost putovanja po jednom turisti, kao i ona u trajanju od 4 do 7 dana (25,98%). Ono što je značajno za turizam Srbije je činjenica da su dominantna ona turistička kretanja koja su ujedno i najprihvatljivija sa stanovništa mogućnosti razvoja oblika turizma u Srbiji.

Četvrto, motivi turističkih kretanja, kao što je prethodno istaknuto su dosta heterogeni. Koristeći uobičajenu klasifikaciju motiva turističkih kretanja, koju primenjuje EU statistika (5), jasno se zaključuje da su odmor, razonoda i rekreacija dominantni, sa učešćem od 47,91%. Takođe, značajni su i motivi posete prijateljima, koji imaju učešće od 34,56%. U poslednje vreme sve značajniji motivi turističkih kretanja su poslovni i profesionalni razlozi, koji iniciraju 13,19% svih turističkih kretanja stanovništva EU. Srbija ima dobar potencijal svih prethodno navedenih kategorija motiva turista EU, što predstavlja značajan potencijal za privlačenje navedenih turista.

Peto, potrošnja po jednom turističkom kretanju pokazuje da je prosečan iznos 383,95€. Mnogo veći značaj ima analiza strukture potrošnje, koja pokazuje da troškovi smeštaja i ishrane učestvuju sa oko 44%, a troškovi saobraćaja sa 27%. Srbija, kao potencijalna destinacija turista EU trebalo bi da ima komparativnu prednost u odnosu na neke udaljene destinacije u pogledu troškova saobraćaja, dok bi i ostale usluge mogla da pruži po nižim cenama i na taj način bude konkurentnija od ostalih zemljama.

Šesto, analiza odnosa domaćih i inostranih kretanja je najvažnija sa stanovništa mogućnosti privlačenja turista EU u Srbiju. Rezultati prikazani u tabeli 2 pokazuju da su dominantna domaća turistička kretanja, koja učestvuju sa oko 75% u ukupnim. To je sasvim jasno imajući u vidu intenzitet turističkih kretanja (4,58 prosečno po turisti), kao i značajnije učešće kratkih turističkih putovanja (u trajanju do 3 dana). Preko 87% kratkih putovanja turista EU realizuje se u domaćim destinacijama, što govori da su pojedine domaće turističke destinacije, naročito one u ruralnim predelima EU, značajno iskoristile svoj turistički potencijal, razvile oblike turizma i komparativne privredne grane i delatnosti i zaustavile negativne demografske tendencije. Što se tiče strukture dužih putovanja (u trajanju od preko 4 dana) dominantna su ona u inostrane destinacije, pretežno u destinacije toplih mora.

Rezultati prethodno izloženih analiza jasno pokazuju da su stanovnici EU turistički „jako pokretljivi“, da turizam doživljavaju, ne kao luksuz, već kao gotovo egzistencijalnu potrebu. Sve je to uslovalo uspostavljanje ravnomernijeg ekonomskog razvoja unutar EU, naročito poboljšanja položaja ruralnih i demografski ispražnjenih područja, ali predstavlja i izazov drugim zemljama, a samim tim i Srbiji, u pogledu privlačenja turista EU i poboljšanja sopstvenih ekonomskih performansi.

Ključni izazovi razvoja turizma u Srbiji izazvani demografskim promenama u EU

Analizirajući prethodno iznete demografske karakteristike stanovništva EU, kao i turistička kretanja koja ona iniciraju, jasno se zaključuje da ona predstavljaju značajan potencijal za razvoj turizma Srbije, koji u prethodnom periodu nije adekvatno iskorišćen, o čemu govore podaci iz naredne tabele.

Tabela 3. Ostvareni rezultati turističkih kretanja u Srbiji

		Ukupno	Inostrani	Iz EU	EU/ukupno, u %	EU/inostrani, u %
2005	Dolasci	1.989.000	453.000	306.000	15,38	67,55
	Noćenja	6.449.000	992.000	680.000	10,55	68,55
	Prosečan broj noćenja	3,24	2,19	2,22		
2010	Dolasci	2.000.597	682.681	426.000	21,29	62,46
	Noćenja	6.413.515	1.452.156	906.000	14,13	62,39
	Prosečan broj noćenja	3,21	2,13	2,13		
2012	Dolasci	2.079.643	809.967	492.000	23,67	60,82
	Noćenja	6.494.702	1.796.217	1.245.000	19,17	69,32
	Prosečan broj noćenja	3,12	2,22	2,53		

Izvor: Autori prema Republika Srbija (2001, 2006, 2011, 2013), Statistički godišnjak, Republički Zavod za informatiku i statistiku, Beograd

Prethodno izneti rezultati jasno pokazuju da Srbija ostvaruje relativno skromne efekte od razvoja turizma, posmatrano preko broja turističkih dolazaka i ostvarenih noćenja, iako je u poslednjih 10-ak godina primetan porast efekata od inostranih turista, a samim tim i od turista iz EU. To se naročito odnosi na rezultate kretanja turista iz EU, koji su u poslednjoj posmatranoj godini ostvarili svega 492.000 turističkih poseta i oko 1.245.000 noćenja, što jasno dovodi do zaključka da je prosečan broj noćenja po jednom putovanju turista iz EU u Srbiju 2,53 dana. Imajući u vidu da EU turisti ostvare godišnje oko 300.000.000 turističkih kretanja u inostranim destinacijama, od čega se preko 85.000.000 odnosi na putovanja do 3 dana, evidentno je da je turistička ponuda Srbije kod turista EU gotovo neprimetna, jer predstavlja 0,58% ukupnih turističkih kratkih kretanja u inostranim destinacijama.

S druge strane, Srbija bi trebalo da ima komparativnu prednost u privlačenju onih turista iz EU koji putuju na kratke odmore u inostrane destinacije, jer prostorna dimenzija igra jednu od ključnih uloga u odabiru takvih destinacija (mogućnost korišćenja relativno jeftinijih prevoznih sredstava). Duži odmori su izazovniji i teško ostvarivi u kraćem i srednjem roku, jer Srbija nije prepoznatljiva destinacija na tržištu EU (2). Takođe, Srbija ne poseduje more, kao najznačajniji turistički resurs dužih putovanja turista EU, pa i po tom osnovu teško da može da ostvari značajnije turističke efekte. Posmatrajući sve raspoložive turističke resurse Srbije, jedino bi zimski oblici turizma u planinskim destinacija i stacionarni oblici turizma u banjskim destinacijama bili prihvatljivi za turiste EU, kao oblici dužih turističkih putovanja.

Najprihvatljivija grupa turista iz EU za destinacije u Srbiji su mlađe starosne grupe (od 15 do 24 godine) za koje je moguće kreirati turističke proizvode zasnovane na manifestacijama i događajima, jer su prethodno izneti motivi njihovih kretanja jako izraženi. Takođe, avanturistički oblici turizma, pretežno oni u prirodnoj sredini zasnovani na sportskim motivima, su sve više prihvatljivi ovoj segmentnoj grupi turista. Ova starosna grupa nema turističko iskustvo i obrazovanje, po pravilu je ekonomski najsiromašnija, što može da bude idealno za početno pozicioniranje Srbije kao destinacije turista EU. Takođe, pošto će ova starosna grupa u narednim decenijama biti turistički najznačajnija, ukoliko bi bila zadovoljna proizvodima destinacija Srbije u sadašnjem periodu, mogla bi da postane dominantna u narednim periodima razvoja turizma Srbije.

Pored navedene kategorije turista, Srbija poseduje potencijal i u privlačenju najvažnije i po prethodno iznetim pokazateljima najpokretljivije grupe turista, radno aktivne. Ova starosna grupa je najheterogenija u pogledu mogućnosti formiranja turističkih proizvoda, ali i najperspektivnija. Posebno su atraktivna turistička putovanja zasnovana na poslovnim i

profesionalnim razlozima, koja su rastuća kod ove kategorije turista. Ti inicijalni motivi mogu da ove ekonomski najplatežnije turiste pretvore u tzv. prave turiste, odnosno, da brojni prirodni i antropogeni resursi kojima Srbija raspolaže postanu ključni motivi njihovih kretanja. Formiranje turističkih proizvoda za poslovne turiste bi se postiglo na taj način što bi se poslovni sastanci, konferencije i ostali događaji održavali u turističkim destinacijama ili bi se organizovale posete nekoj destinaciji u okviru poslovnog događaja. Tako bi se na indirektan način privukli turisti.

Veliki potencijal predstavlja i stanovništvo EU starije od 65 godina iako je ono turistički najmanje aktivno (svega 48% stanovništva posmatrane starosne grupe putuje). Kategorija ovog stanovništva koje je ekonomski bogatije (pretežno oni iz članica EU-15) preferira duža putovanja, naročito krstarenja Dunavom, što je najveći izazov za destinacije Srbije u neposrednoj blizini Dunava. Takođe, bogatstvo termomineralnih izvora trebalo bi iskoristiti i u saradnji sa privatnim penzionim fondovima i osiguravajućim kućama iz EU formirati proizvode zdravstvenog turizma i na taj način povećati učešće posmatrane starosne grupe turista iz EU, ali i obezbediti pozitivne ekonomske efekte po destinacije u Srbiji, a samim tim i po ukupan ekonomski razvoj svih komplementarnih delatnosti.

Generalno govoreći, analizirajući i potencijalnu turističku tražnju izazvanu demografskim kretanjima stanovništva EU i turističku ponudu koju bi mogla da izgradi Srbija, potencijal svakako postoji. Tu se posebno misli na područja koja su pogodna za razvoj oblika turizma zasnovanih na očuvanim prirodnim resursima, jer su pitanja očuvane prirodne sredine ocenjeni kao ključni motivi budućih kretanja EU turista. Naime, prema istraživanjima koje je sprovedla Evropska Komisija, motivi očuvane prirodne su ocenjeni kao dominantan motiv turističkih kretanja kod 32% turista, a postojanje kulturnih dobara kod 27% (6, str. 33). Takođe, pomenuto istraživanje je pokazalo da 28% turista preferira nepoznate, neotkrivene destinacije (6, str. 37), što predstavlja značajnu komparativnu prednost Srbije u odnosu na druge, prostorno udaljenije destinacije. Da bi se prethodno navedneo realizovalo, potrebno je izvršiti značajno usklađivanje turističke politike Srbije sa onom u EU i formirati i aktivno promovisati tržišno prihvatljive turističke proizvode destinacija Srbije.

Zaključak

Istraživanja u radu imala su za cilj da pokažu kakva je uloga demografskih promena stanovništva EU u procesu razvoja turizma, pre svega kakve su mogućnosti za razvoj turizma Srbije. U najznačajnijim teorijskim shvatanjima, demografske promene su označene i kao pokretač, ali i kao jedan od krajnjih ciljeva razvoja turizma. To se naročito odnosi na stanovništvo EU, čije jasno i nedvosmisleno izražene demografske promene iniciraju turistička kretanja, pre svega u demografski ispražnjena područja, koja su bogata očuvanim prirodnim i antropogenim resursima. Takođe, razvoj turizma u tim demografski osiromašenim područjima dovodi do poboljšanja ekonomskih karakteristika, a samim tim i do smanjenja razlika u odnosu na demografski privlačna područja. Na taj način, turizam pomaže u smanjenju demografskih razlika, pre svega u odnosu urbano/ruralno, a samim tim i dovodi do smanjenja regionalnih razlika u pogledu ekonomskog razvoja unutar EU. Pored navedenog, zemlje koje se nalaze u neposrednoj blizini EU mogu da imaju značajne koristi od demografskih promena stanovništva EU, jer razvojem turizma mogu da poboljšaju svoje ekonomske performanse i ostvare ubrzani ekonomski razvoj.

Rezultati demografskih kretanja jasno pokazuju da je stanovništvo EU u postepenom procesu starenja, što značajno utiče na obim i intenzitet budućih turističkih kretanja. Međutim, prethodno iznete analize o demografskim promenama stanovništva EU mogu da imaju veliki uticaj na razvoj turizma Srbije. To se naročito odnosi na tzv. kratke odmore (u trajanju od 3 dana), koji su ujedno i najfrekventniji kod turista iz EU. Destinacije u našoj zemlji mogu da budu konkurentne sličnim u okruženju. U prethodnim periodima, što se jasno vidi iz rezultata istraživanja

prikazanih u radu, Srbija nije bila prepoznatljiva destinacija turista EU, jer učestvuje sa svega 0,58% u ukupnim kratkim odmorima ostvarenim u inostranim destinacijama.

Da bi se prethodno prikazana neiskorišćena mogućnost razvoja turizma Srbije iskoristila u narednom periodu, potrebno je izgraditi tržišno prihvatljive turističke proizvode. Analiza prirodnih i antropogenih resursa Srbije jasno pokazuje da destinacije u našoj zemlji mogu da izgrade proizvode koji bi bili prihvatljivi gotovo svim starosnim, obrazovnim i drugim segmentnim grupama turista EU. Na taj način bi se privukli EU turisti, poboljšala i unapredila turistička ponuda Srbije i ostvarili značajni ekonomski efekti. Takođe, razvojem pojedinih oblika turizma, pre svega u ekonomski nerazvijenijim i demografski devastiranim oblastima Srbije, značajno bi se poboljšali uslovi života u tim područjima, a samim tim i zaustavilo demografsko praznjenje u njima.

Reference

1. Demeny, P. (2003). Population Policy Dilemmas in Europe at the Dawn of the Twenty-First Century. *Population and Development Review* 29 (1): 1-28
2. Ecorys SCS Group (2009). Study on the Competitiveness of the EU tourism industry - final report, http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/tourism/files/studies/competitiveness/study_on_tourism_competitiveness_2009_en.pdf (14.03.2015.)
3. EU (2013). European social statistics 2013. <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3930297/5968986/KS-FP-13-001-EN.PDF/6952d836-7125-4ff5-a153-6ab1778bd4da> (16.03.2015.)
4. EU (2014). Eurostat Database, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (14.03.2015.)
5. EU (2014). Eurostat Database. Tourism. <http://ec.europa.eu/eurostat/web/tourism/data/main-tables> (17.03.2015.)
6. European Commission (2011). *Survey on the attitudes of Europeans towards tourism*. http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_328_en.pdf (19.03.2015.)
7. Kaspar, K. (1990). *Turismuslehre im Grundriss*. Bern: Springer
8. Milenković, S. & Bošković, N (2011). *Resursi u ekonomskoj sadašnjosti i budućnosti*. Kragujevac: Ekonomski fakultet
9. Milenković, S. (2009). *Turizam i ekonomija*. Kragujevac: Ekonomski fakultet
10. OECD (2011), Defining and Describing Regions, In *OECD Regions at a Glance 2011*, OECD Publishing. http://dx.doi.org/10.1787/reg_glance-2011-4-en (24.03.2015.)
11. Republika Srbija (2001, 2006, 2011, 2013), Statistički godišnjak, Republički Zavod za informatiku i statistiku, Beograd
12. World Resources Institute (2010). *World population 2020*, www.wri.org (15.03.2010.)

ENERGETSKI BILANS EU I SRBIJE I IZAZOVI U BUDUĆNOSTI

Dr Svetislav Milenković*
Mr Nikola Bošković**

***Apstrakt:** Od 70-ih godina prošlog veka, sve nacionalne ekonomije i regionalne grupacije teže da obezbede što je moguće veću energetske sigurnost i nezavisnost. Raspolaganje ključnim energetske resursima omogućava brojne ekonomske prednosti jedne zemlje. EU i Srbija imaju relativno nepovoljnu strukturu sopstvenih energetske resursa, koja nije dovoljna da obezbedi nesmetani ekonomski razvoj. Visoka uvozna zavisnost od energetske resursa i EU i Srbije, predstavlja jedno od glavnih ekonomskih ograničenja budućeg privrednog razvoja razmatranih oblasti. To se pre svega odnosi na resurse prirodnog gasa i nafte. Smanjenje uvozne zavisnosti moguće je ostvariti intenzivnijim korišćenjem obnovljivih energetske resursa. Na sadašnjem stupnju razvoja nauke, tehnike i tehnologije oni se ne mogu ekonomski racionalno eksploatirati u poređenju sa neobnovljivim, pre svega fosilnim gorivima (ugalj, nafta, prirodni gas), tako da su potrebni različiti podsticaji, kako bi bili konkurentni. Za njihovo značajnije korišćenje neophodna je uloga države, koja svojim merama ekonomske politike mora da učini obnovljive energetske resurse konkurentnijim konvencionalnim. Metode teorijskog i empirijskog istraživanja koje će biti korišćene u radu bazirane su na kvalitativnoj i kvantitativnoj analizi prikupljenog materijala o strukturi energetske bilansa EU i Srbije. Povećanje energetske efikasnosti se nameće kao ključni faktor budućeg energetske razvoja EU i Srbije, a intenzivnije korišćenje obnovljivih energetske resursa kao logičan odgovor na te zahteve.*

***Ključne reči:** energetske bilans, Srbija, analiza, Evropska Unija, izazovi*

Uvod

Energetski resursi predstavljaju najznačajniji prirodni resurs, bez kojih je nemoguće zamisliti funkcionisanje bilo koje aktivnosti savremenog društva (19, str. 150). Korišćenjem energetske resursa podiže se proizvodna i ekonomska efikasnost, racionalnost procesa proizvodnje i rast produktivnosti rada. Takođe, podstiče se i veća efikasnost primene dostignuća nauke i tehnologije, kao i veći efekat korišćenja uloženog kapitala i drugih proizvodnih resursa. Na taj način, postiže se rast visokoproduktivne materijalne proizvodnje, kao i proizvodnje u svakoj grani i sektoru privrede. Pored uticaja na privrednu efikasnost, energetski resursi su značajni i za funkcionisanje svakog savremenog domaćinstva (danas bi život bio nezamisliv bez korišćenja električnih uređaja).

U XX veku došlo je do značajnih kolebanja u svetskoj privredi, koje su prevashodno bile rezultat energetske problema (18). U prvoj polovini XX veka veliki deo potreba za energijom je zadovoljavan iz uglja, koga je bilo u izobilju i tadašnja tehnološka rešenja su uglavnom bila usmerena na povećanje efikasnosti eksploatacije uglja. Međutim, već od polovine XX veka, nafta preuzima primat, pre svega zahvaljujući njenoj velikoj raspoloživosti i relativno niskoj ceni. Na osnovu toga razvile su se mnoge grane privrede. Eksponencijalni rast potrošnje nafte ubrzo je izazvao dva potresa na svetskom tržištu, što je direktno signaliziralo ograničenost rezervi nafte i specifičnosti tržišta nafte (pre svega monopolskog ponašanja zemalja izvoznica nafte), kao i permanentnu borbu oko prevlasti nad njenim rezervama. Sve je to rezultiralo u povratku na korišćenje uglja kao dominantnog energetske resursa, ali i sve većoj upotrebi prirodnog gasa.

* svetakg@kg.ac.rs

** nikolab@kg.ac.rs

Nakon velike ekonomske krize, koja je tokom 70-ih godina prošlog veka pogodila svetsku privredu, a koja je bila rezultat poremećaja na energetskom tržištu, dolazi do velikog zaokreta u razvoju energetike i drugačijem posmatranju ove problematike. Uočava se da dolazi do ograničenosti neobnovljivih energetskih resursa. Najrazvijenije zemlje, a samim tim i zemlje EU, se zalažu za supstituciju nuklearnom energijom, što je ekonomski opravdano, ali posmatrano sa stanovišta eksterne ekonomije, to bi dovelo do značajnog povećanja troškova eksterne ekonomije, ali i do potencijalnih ekoloških posledica. Upravo su zemlje EU u tom periodu svoju energetsku tražnju značajnije zadovoljavale iz nuklearne energije, tako da je ona postala pojedinačno najdominantniji oblik primarne energije EU 2012. godine. Srbija nije, u vreme bivše SFRJ, razvijala ovaj oblik energije, već je tokom 70-ih i 80-ih godina prošlog veka intenzivnije eksploatisala hidropotencijal izgradnjom hidroelektrana velikog kapaciteta, što je bio i ekonomski i ekološki ispravniji pravac razvoja.

Krajem prošlog, a naročito početkom ovog veka, akcenat se stavlja na intenzivnije korišćenje obnovljivih energetskih resursa (energija vode, vetra, sunca, geotermalna, biomasa,). Potrebno je naglasiti da se na sadašnjem stupnju razvoja nauke, tehnike i tehnologije oni ne mogu ekonomski racionalno eksploatisati, tako da su potrebni različiti podsticaji, kako bi oni bili konkurentni fosilnim gorivima (1, str. 25). Za njihovo značajnije korišćenje neophodna je uloga države, koja svojim merama ekonomske politike mora da učini obnovljive energetske resurse konkurentnijim konvencionalnim izvorima.

Ukoliko posmatramo poziciju EU i Srbije u kontekstu raspoloživosti energetskim resursima, možemo konstatovati da je ona dosta loša. Rezerve energetskih resursa i po kvalitetu i kvantitetu ne odgovaraju potrebama ni stanovništva ni privrede, pa su EU i Srbija primorane da veći deo svojih potreba za energetskim resursima zadovoljavaju iz uvoza. U narednim periodima kao ključni izazovi se nameću potreba povećanja energetske efikasnosti i oslanjanje na korišćenje obnovljivih energetskih resursa. To će neminovno dovesti do porasta cene finalnih energetskih proizvoda, koja bi trebalo da dovede do smanjenja tražnje, a samim tim i do smanjenja potrošnje energetskih resursa u EU i Srbiji.

Osnovne karakteristike energetskih resursa i kreiranje energetskog bilansa

Energetski resursi mogu da se klasifikuju na različite načine. Jedna od najčešće analiziranih je na neobnovljive i obnovljive. Neobnovljivi resursi su se formirali tokom geoloških procesa milionima godina, dati su u konačnim rezervama i kada se jednom potroše, ne mogu biti ponovo raspoloživi za potrošnju (13, str. 184). S druge strane, obnovljivi energetski resursi su oni oblici koji ne zagađuju životnu sredinu i koji mogu biti reciklirani u prirodi (12, str. 440). Njihova glavna karakteristika je da mogu da obezbede snabdevanje energijom neograničeno dugo sa daleko manjim intenzitetom zagađenja životne sredine od onog koje je rezultat korišćenja neobnovljivih, pre svega fosilnih goriva. Prednosti obnovljivih energetskih resursa su (8, str. 712):

1. povećavaju broj i raznovrsnost energetskih resursa;
2. omogućavaju dugoročni održivi razvoj;
3. smanjuju lokalne i globalne atmosferske emisije štetnih gasova;
4. stvaraju nove mogućnosti za povećanje zaposlenosti;
5. pružaju brojne mogućnosti za lokalnu proizvodnju i
6. povećavaju sigurnost snabdevanja, jer ne zahtevaju uvoz fosilnih goriva.

Da bi ova resursna kategorija, čiji energetski potencijal prevazilazi zahteve savremenog društva i koji stvara minimalne negativne efekte po životnu sredinu, postala ekonomska realnost, neophodna je aktivnija podrška nacionalnih i međunarodnih institucija u podsticanju intenzivnijeg korišćenja obnovljivih energetskih resursa (11, str. 422).

Pored prihvaćene klasifikacije energetske resursa na obnovljive i neobnovljive, sa stanovišta dostignutog obima korišćenja i značaja koji pojedini energetske resursi imaju za ekonomski razvoj, u ekonomskoj literaturi se koristi i klasifikacija na konvencionalne i alternativne energetske resurse (17, str. 25). U kategoriju konvencionalnih pripadaju oni resursi koji se eksploatišu i koji se evidentiraju u energetskim bilansima zemlje, dok se u kategoriju alternativnih ubrajaju oni koji se ne eksploatišu, a čiji resurni potencijal postoji (10, str. 296).

Iz prethodnog, jasno se zaključuje da su energetske resursi međusobno heterogeni. Da bi se sagledali ukupni efekti korišćenja energetske resursa na jednom području, sastavljaju se energetske bilansi. Energetske bilansi su godišnji izveštaji o proizvodnji, zalihama, uvozu, transformaciji i raspodeli svih oblika finalne energije (uglja, naftnih derivata, električne i toplotne energije, proizvoda obnovljivih energetske resursa) na području jedne zemlje ili određene integracije (15, str. 5). Metodologija za izradu energetske bilansa, definisanje i grupisanje energenata i vidova energije, kao i statistička terminologija, usklađeni su i ujednačeni na globalnom nivou standardima Međunarodne Agencije za energiju (IEA), OECD-a i Eurostat-a.

Pošto su energetske resursi međusobno heterogeni i izvorno se izražavaju u različitim jedinicima, da bi se dobili uporedivi podaci o pojedinim resursima u energetskim bilansima i na bazi sagledanih trendova u prošlosti, donele odgovarajuće odluke o njihovoj projekciji u budućem periodu, potrebno ih je izražavati u uporedivim jedinicima. Kako je nafta globalno najznačajniji energetske resurs (učestvuje sa 32% u ukupnoj potrošnji primarne energije i sa 40% u potrošnji finalnih energetske proizvoda (5, str. 13-15)), OECD i vodeće energetske organizacije koriste jedinicu tona ekvivalentne nafte (toe).

Analiza energetske bilansa EU

Iz tabele 1, u kojoj je prikazana struktura energetske bilansa EU u periodu 1995-2012.godina, moguće je izdvojiti nekoliko ključnih tendencija energetske sektora EU.

Prvo, proizvodnja primarne energije beleži konstantan pad tokom čitavog analiziranog perioda i njeno učešće u ukupno raspoloživoj primarnoj energiji se kretalo od 57% (1995.godine) do 48% (2012.godine). Detaljnija analiza dovodi do zaključaka da je došlo do značajnog pada proizvodnje energije iz fosilnih goriva (proizvodnja uglja beleži pad za 40%, nafte za 58% i prirodnog gasa za 31%), dok istovremeno dolazi do porasta korišćenja obnovljivih izvora energije za 113%. Dakle, proizvodnja primarne energije iz obnovljivih izvora se više nego udvostručila. Pad proizvodnje energije iz fosilnih goriva je posledica nepostojanja resursnog potencijala (nafta i delimično prirodni gas), kao i ekoloških posledica koje nastaju tokom proizvodnje (ugalj). Proizvodnja nuklearne energije je konstantna tokom analiziranog perioda, tako da je 2012.godine ona pojedinačno najzastupljeniji oblik primarne energije koji se proizvodi u EU, sa učešćem od 28%.

Tabela 1. Energetske bilans EU za period 1995-2012.godine, u Mtoe

	1995.	2000.	2005.	2010.	2012.
Proizvodnja	964,9	947,3	906,3	845,0	809,6
Ugalj	279,8	214,6	196,0	164,8	167,5
Nafta	177,5	120,7	100,1	74,8	73,2
Prirodni gas	191,4	209,4	190,8	159,9	133,4
Nuklearna	227,3	243,8	257,5	236,6	227,7
Obnovljivi resursi	83,1	97,1	115,9	163,0	177,4
Otpad, neobnovljivi	5,7	6,5	8,2	11,1	13,6
Neto uvoz	734,3	825,9	979,2	954,3	922,8
Ugalj	78,4	98,3	125,4	111,6	123,9
Nafta	508,4	531,8	597,0	558,6	531,7
Prirodni gas	145,5	193,4	254,1	277,8	258,6
	1995.	2000.	2005.	2010.	2012.

Obnovljivi resursi	0,3	0,3	1,4	5,6	6,8
Električna energija	1,8	2,0	1,4	0,7	1,6
Ukupno raspoloživa energija	1.671,0	1.726,9	1.824,2	1.759,7	1.683,5
Ugalj	365,0	321,3	318,1	282,9	293,9
Nafta	651,7	659,6	676,5	612,4	569,2
Prirodni gas	336,1	396,1	445,3	447,2	392,8
Nuklearna	227,3	243,8	257,5	236,6	227,7
Obnovljivi resursi	83,4	97,5	117,1	168,9	184,4
Električna energija	1,8	2,0	1,4	0,7	1,6
Otpad, neobnovljivi	5,7	6,5	8,2	11,2	13,7
Energija raspoloživa za finalnu potrošnju	1.184,6	1.235,8	1.304,3	1.270,8	1.201,2
Finalna neenergetska potrošnja	105,5	110,3	113,7	106,2	98,6
Finalna potrošnja za energetske svrhe	1.078,7	1.131,0	1.188,5	1.159,8	1.104,5
Industrija	329,5	332,3	329,7	290,7	282,8
Saobraćaj	306,7	345,1	369,6	363,7	351,7
Domaćinstva	283,6	294,3	304,5	311,1	289,2
Poljoprivreda	31,6	28,7	28,2	25,6	25,0
Usluge	115,3	116,9	143,7	157,3	148,7
Ostalo	12,1	13,6	12,8	11,6	7,2

Izvor: Autori prema European Commission (2014). EU energy in figures – Statistical pocketbook 2014. http://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/2014_pocketbook.pdf (20.02.2015.)

Drugo, neto uvoz (razlika između uvoza i izvoza) primarne energije beleži rast u posmatranom periodu, tako da 2012.godine iznosi 55% ukupno raspoložive primarne energije, što posmatrano područje svrstava u visoko zavisno od kretanja na svetskom energetskom tržištu. Zemlje EU, zbog nepostojanja dovoljnih količina fosilnih goriva, prinuđene su da svoju tražnju za tim energentima zadovoljavaju iz uvoza. Uvozna zavisnost je visoko izražena kod nafte (88%) i prirodnog gasa (65%), dok je kod uglja nešto manja (42%).

Treće, ukupno raspoloživa energija beleži porast od 1990.godine do 2005.godine, dok u periodu do 2012.godine beleži pad, kada se praktično izjednačila sa iznosom u početnoj analiziranoj godini. Struktura ukupno raspoložive energije prati prethodne tendencije (proizvodnja i neto uvoz), tako da dolazi do pada ukupno raspoložive energije iz uglja i nafte, dok dolazi do porasta raspoložive energije iz prirodnog gasa (kao posledica značajnijeg rasta uvoza) i obnovljivih resursa (kao rezultat porasta eksploatacije, pre svega energije vetra i solarne energije).

Četvrto, stepen energetske transformacije je relativno konstantan (70,85%-1990.godine, 71,36%-2012.godine), što ukazuje da u posmatranom periodu nije došlo do porasta transformacije primarne u energiju koja je raspoloživa za potrošnju.

Peto, struktura potrošnje energije pokazuje da je došlo do smanjenja potrošnje energije u industriji (sa 30,52% na 25,54%) i poljoprivredi (sa 2,93% na 2,26%), dok je istovremeno došlo do porasta potrošnje energije u saobraćaju (sa 28,38% na 31,79%) i u sektoru usluga (sa 10,67% na 13,41%). Potrošnja energije u domaćinstvima je relativno konstantna tokom čitavog analiziranog perioda i iznosi oko 26,25% ukupne potrošnje finalne energije EU.

Analiza energetskeg bilansa Srbije

Struktura energetskeg bilansa Srbije prikazana je u narednoj tabeli.

Tabela 2. Energetski bilans Srbije za period 1990-2012.godine, u Mtoe

	1990.	2000.	2005.	2010.	2012.
Proizvodnja	9,601	7,843	8,347	9,876	10,105
Ugalj	7,224	5,975	6,483	7,228	7,277
Nafta	1,068	0,667	0,665	0,929	1,223
Prirodni gas	0,560	0,268	0,243	0,342	0,471
Obnovljivi resursi	0,749	0,934	0,956	1,377	1,134
Neto uvoz	6,243	4,599	5,765	5,394	4,179
Ugalj	0,600	0,324	0,582	0,727	0,406
Nafta	4,367	2,693	3,360	2,953	2,184
Prirodni gas	1,700	1,417	1,802	1,740	1,583
Električna energija	-0,424	0,165	0,021	-0,026	0,006
Ukupno raspoloživa energija	15,844	12,442	14,122	15,093	13,996
Ugalj	7,824	6,229	7,065	7,955	7,683
Nafta	5,435	3,360	4,025	3,882	3,407
Prirodni gas	2,260	1,685	2,045	1,903	2,054
Obnovljivi resursi	0,749	0,933	0,956	1,377	1,134
Električna energija	-0,424	0,165	0,021	-0,026	0,006
Energija raspoloživa za finalnu potrošnju	10,180	7,350	8,625	9,120	8,152
Finalna neenergetska potrošnja	1,150	0,640	1,075	0,832	0,280
Finalna potrošnja za energetske svrhe	9,030	6,710	7,550	8,288	7,872
Industrija	3,920	2,940	2,026	2,486	2,456
Saobraćaj	1,820	1,260	2,187	2,228	1,821
Domaćinstva	2,270	1,599	2,092	2,423	2,443
Poljoprivreda	0,205	0,166	0,187	0,195	0,182
Ostalo	1,015	0,745	1,058	0,956	0,970

Izvor: Autori prema Republika Srbija (2013). Energetski bilans 2012. Republički Zavod za statistiku. http://webzrs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/01/22/54/SB-568-Energetski_bilansi_2012.pdf (26.02.2015.) i Republika Srbija (2014). Strategija razvoja energetike Republike Srbije do 2025.godine, sa projekcijama do 2030. godine, http://www.parlament.gov.rs/upload/archive/files/lat/pdf/akta_procedura/2014/113-14Lat.pdf (15.02.2015.)

Sagledavajući kretanja osnovnih elemenata energetskeg bilansa Srbije u posmatranom periodu (1990-2012.godina), moguće izdvojiti nekoliko ključnih tendencija:

1. Proizvodnja primarne energije beleži pad do 2000.godine, da bi u narednom periodu došlo do porasta. Međutim, kako je u periodu do 2000.godine došlo do pada i ukupne potrošnje primarne energije, učešće proizvodnje u ukupno raspoloživoj primarnoj energiji beleži konstantan porast od 60% (1990.godine), preko 63% (2000.godine) do 72% (2012.godine). Analizom kretanja proizvodnje pojedinih oblika energetskeg resursa dolazi se do jasnih zaključaka da je došlo do relativno konstantnog obima proizvodnje uglja, pada proizvodnje prirodnog gasa (oko 20%) i porasta proizvodnje nafte (oko 15%). Istovremeno dolazi do porasta korišćenja obnovljivih izvora energije za 50%;
2. Bilans neto uvoza primarne energije beleži pad u posmatranom periodu, kako u apsolutnim iznosima (sa 6,2 na 4,1Mtoe), tako i u relativnim pokazateljima u odnosu na ukupno raspoloživu primarnu energiju (sa 39% 1990. godine na 30% u 2012.godini. Taj pad je naročito izražen u periodu 2010-2012.godina, što je direktno povezano sa padom sveukupnih privrednih aktivnosti, a ne sa porastom energetske efikasnosti. Uvozna zavisnost je visoko izražena kod prirodnog gasa (77%) i nafte (64%), dok je kod uglja značajno manja (5%) i

obuhvata isključivo visokokalorične ugljeve (kameni), koje Srbija ne eksploatiše u dovoljnom obimu;

3. Obim ukupno raspoložive energije beleži pad do 2000.godine, u periodu do 2010.godine beleži porast, kada se praktično izjednačio sa onim u početnoj analiziranoj godini, da bi u poslednjem dvogodišnjem analiziranom periodu ostvario značajan pad (od 8%). Struktura ukupno raspoložive energije prati kretanje proizvodnje i neto uvoza, tako da dolazi do pada ukupno raspoložive energije iz nafte i prirodnog gasa, relativno konstantnog obima uglja, dok dolazi do porasta raspoložive energije iz obnovljivih resursa (kao rezultat porasta eksploatacije hidropotencijala);
4. Step en energetske transformacije je zabeležio pad u posmatranom periodu (64,25%-1990.godine, 58,25%-2012.godine), što ukazuje da nije došlo do porasta energetske efikasnosti, u smislu da je step en transformacije primarne u energiju koja je raspoloživa za potrošnju smanjen, što predstavlja zabrinjavajuće kretanje, i
5. Struktura potrošnje energije pokazuje da je došlo do smanjenja potrošnje energije u industriji (sa 43,41% na 31,19%), dok je istovremeno došlo do porasta potrošnje energije u sektoru domaćinstva (sa 24,14% na 31,03%), saobraćaju (sa 20,16% na 23,13%) i u sektoru usluga (sa 10,67% na 13,41%). Potrošnja energije u poljoprivredi je relativno konstantna tokom čitavog analiziranog perioda i iznosi oko 2,29% ukupne potrošnje finalne energije u Srbiji.

Komparativna analiza energetskeg bilansa EU i Srbije

Analizirajući tendencije kretanja pojedinih elemenata energetskeg bilansa EU i Srbije u posmatranim periodima, moguće je napraviti komparativnu analizu osnovnih indikatora energetskeg razvoja.

Tabela 3. Najvažniji energetske indikatori Srbije i EU

Indikator	SRBIJA				EU			
	2000.	2005.	2010.	2012.	2000.	2005.	2010.	2012.
Potrošnja energije po stanovniku, u toe	1,69	2,16	2,13	2,00	3,47	3,60	3,41	3,24
Energetska intenzivnost, u toe /1000\$ (2005.)	0,64	0,64	0,56	0,52	0,13	0,13	0,12	0,11
Potrošnja električne energije po stanovniku, u MWh	3,88	3,92	4,36	4,37	5,83	6,29	6,26	6,12
Uvozna zavisnost, u %	36,96	40,82	35,74	29,85	47,80	53,67	54,24	54,78
Učešće obnovljivih resursa u ukupnoj proizvodnji energije, u %	11,91	11,45	13,94	11,22	10,25	12,69	19,29	21,88
Učešće obnovljivih resursa u ukupnoj potrošnji energije, u %	7,51	6,77	9,12	8,11	5,62	6,31	9,27	10,52
Učešće obnovljivih resursa u proizvodnji električne energije, u %	35,15	32,99	32,99	26,94	15,29	15,64	21,82	32,57

Izvor: Autori prema IEA (2015). Country profile. <http://www.iea.org/countries/> (18.02.2015.)

U prethodnim periodima razmatranja uloge energetike u privrednom razvoju ključni indikator je bila potrošnja energetskeg resursa po stanovniku. Kretanje razmatranog indikatora pokazuje da je u zemljama EU došlo do blagog smanjenja vrednosti (3,47 na 3,24toe), što je rezultat relativno visoko dostignutog obima potrošnje u baznoj analiziranoj godini, ali i činjenice da su fosilna goriva, kao najznačajniji energetske resurs u EU dosta istrošeni. S druge strane, u

Srbiji je došlo do porasta potrošnje finalne energije po stanovniku (sa 1,69 na 2,00toe) kao posledica porasta životnog standarda u prethodnom periodu (mereno preko rasta GDP).

Povezano sa prethodnim, indikator potrošnje pojedinih oblika finalne energije po stanovniku je takođe često korišćen u analizi energetske resursa. Iz prethodne tabele, jasno se zaključuje da potrošnja električne energije, kao jednog od najvažnijih energetske proizvoda, po stanovniku i u EU i u Srbiji beleži rastuće tendencije. Takođe, u svim posmatranim godinama potrošnja električne energije po stanovniku je za oko 45% veća u EU nego u Srbiji. To je sasvim logična posledica dostignutog nivoa ekonomskog razvoja u EU i Srbiji. Po pravilu, što je zemlja ekonomski razvijenija, to je i tražnja za finalnim energetske proizvodima veća.

Prethodno navedeni indikatori ne daju pravu sliku o ulozi koju energetske resursi imaju u ekonomskom razvoju. Zbog toga je krajem prošlog veka uveden indikator koji pokazuje potrošnju energetske resursa po jedinici društvenog proizvoda. Ovaj indikator istovremeno pokazuje i efikasnost korišćenja energetske resursa. Po pravilu, što je zemlja ekonomski razvijenija, to je i vrednost ovog indikatora niža (10, str. 302). U prilog prethodno navedenom, kretanje ovog indikatora u EU beleži tendencije pada u posmatranom periodu (sa 0,13 na 0,10toe na 1.000\$GDP), dok je u Srbiji povećanje efikasnosti korišćenja energetske resursa za oko 20% (sa 0,64 na 0,52). Generalni zaključak analize ovog indikatora je da je u EU korišćenje energetske resursa 5 puta efikasnije nego u Srbiji. U narednim periodima treba očekivati povećanje energetske efikasnosti u Srbiji i smanjenja razlika u odnosu na EU, jer u EU postoji vrlo mali prostor za dalji napredak u pogledu energetske efikasnosti.

Uvozna zavisnost pokazuje suprotne tendencije u EU i Srbiji. U EU je pristupa visoka i rastuća uvozna zavisnost, dok u Srbiji dolazi do smanjenja uvozne zavisnosti, tako da ona iznosi gotovo 50% niže nego u EU (u EU oko 55%, u Srbiji oko 30%). To je direktno povezano sa resursnom raspoloživošću, pre svega fosilnih goriva, koja je znatno povoljnija u Srbiji, jer su u EU ti resursi uglavnom istrošeni, ali i sa zaustavljanjem rasta korišćenja nuklearnih goriva, kao pojedinačno najvažnijih energetske resursa u EU. Takođe, u Srbiji je poslednjih godina došlo i do porasta eksploatacije nafte i prirodnog gasa, što je direktno uticalo na smanjenje potreba za uvozom energetske resursa.

Grupa indikatora koja je vezana za korišćenje obnovljivih energetske resursa (učestće obnovljivih resursa u ukupnoj proizvodnji energije, učestće obnovljivih resursa u ukupnoj potrošnji energije i učestće obnovljivih resursa u proizvodnji električne energije) pokazuje ključne razlike u razvoju energetske sektora Srbije i EU tokom poslednjih 12 godina. Analizirajući podatke iz početne 2000.godine možemo zaključiti da je Srbija bila efikasnija od EU u sva tri posmatrana indikatora. To se naročito odnosilo na učestće obnovljivih resursa u proizvodnji električne energije, koje je u Srbiji iznosilo 35%, a u EU 15%. Međutim, tokom posmatranog perioda dolazi do stagnacije ili relativnog pada razmatranih indikatora u Srbiji, dok u EU dolazi do udvostručenja vrednosti indikatora korišćenja obnovljivih energetske resursa. Kao krajnji rezultat, u EU je 2012.godine ostvaren značajan napredak u pogledu korišćenja obnovljivih energetske resursa. To se naročito odnosi na energiju vetra i solarnu energiju, koje će biti i okosnica budućeg razvoja energetske EU.

Ključni izazovi razvoja energetske sektora Srbije u narednom periodu

Prethodne analize su jasno pokazale da je ključni izazov energetske sektora Srbije povećanje energetske efikasnosti (potrošnje energije po jedinici društvenog proizvoda) i povećanje korišćenja obnovljivih energetske resursa. Ova dva cilja su međusobno povezana i jedino integralnim pristupom je moguće poboljšati energetske performanse Srbije i približiti ih onima u EU.

Da bi se obnovljivi energetske resursi intenzivnije koristili i da bi bili cenovno konkurentni neobnovljivim, neophodna je institucionalna podrška države. EU je poslednje

decenije značajno institucionalno pomagala izgradnju energetske kapaciteta na obnovljive resurse, što je i dovelo do gore pomenutih rezultata. Programi podsticaja u EU se mogu grupisati u 4 osnovne kategorije, koji su sadržani u ključnim EU dokumentima (6, str. 25; 7, str. 38):

1. podsticajne tarife – predstavljaju regulisane, minimalne zagarantovane cene, tj. premije koje se plaćaju proizvođaču električne energije iz obnovljivih izvora;
2. investicione subvencije – ovaj mehanizam ima za cilj da se prevaziđe problem visokih inicijalnih investicija za instalaciju kapaciteta na obnovljive izvore;
3. fiskalne mere – obuhvataju poreske olakšice pri investiranju, i
4. obavezne kvote (tzv. zeleni sertifikati) – imaju za cilj da propišu minimalni iznos električne energije dobijene iz obnovljivih izvora.

Ukupan iznos investicija koji je ostvaren u periodu 2002-2012.godina u EU u sektor obnovljivih energetske resursa, a prevashodno zahvaljujući prethodnim podsticajnim merama, je oko 530 milijardi €, što predstavlja oko 62% ukupnih globalnih investicija u obnovljive energetske resurse (20).

Srbija je procesom pristupanja EU počela da uključuje u svoju energetske politiku zakonodavstva EU iz oblasti podsticaja korišćenja obnovljivih energetske izvora. U prethodnom periodu Srbija je koristila samo prvu meru (podsticajne tarife).

Tabela 4. Podsticajne tarife za različite oblike obnovljivih energetske resursa, u evrocentima po KWh dobijene električne energije

Tip elektrane	Instalirani kapacitet, u MW	Podsticajna tarifa, u evrocentima po KWh
Nove hidroelektrane	<0,5	9,7
	0,5-2	10,3
	2-10	7,85
Postojeće hidroelektrane	<2	7,35
	2-10	5,9
Elektrane na biomasu	<0,5	13,6
	0,5-5	13,8
	5-10	11,4
Elektrane na vetar		9,3
Solarne elektrane		23,0
Geotermalne elektrane		7,5

Izvor: Milenković, S. & Bošković, N. (2013). The necessity of intensive use of renewable energy resources in the Republic of Serbia. *Actual Problems of Economics*. 9(147): 427

Iz prethodnog tabelarnog prikaza uočavamo da su podsticajne tarife postavljene za sve oblike obnovljivih energetske resursa i usklađene su sa sličnim u zemljama EU. Indikativno je da su u pogledu podsticaja za korišćenje hidropotencijala, oni orjentisani isključivo na korišćenje potencijala malih vodotokova instalisane snage do 10 MW. To je sasvim razumljivo i u skladu sa preporukama EU, jer podsticaji za izgradnju velikih hidroelektrana nisu potrebni, pošto su one cenovno konkurentne sa elektranama koje koriste neobnovljive energetske resurse (11, str. 429).

U prethodnom petogodišnjem periodu (2007-2012.godina) ukupne subvencije za podsticaj korišćenja obnovljivih izvora u Srbiji su iznosile oko 200 miliona €, što je imajući u vidu mogućnosti korišćenja ovih resursa i izdvajanja koja Srbija daje za uvoz fosilnih goriva (preko 1 mlrd € godišnje) znatno malo. Imajući u vidu da se eksploatiše oko 1,2Mtoe energetske potencijala iz obnovljivih resursa, a da ukupni potencijal iznosi 5,1Mtoe godišnje (10), intenzivnijim korišćenjem je moguće značajno poboljšati energetske bilans Srbije, a samim tim i poboljšati ukupne ekonomske performanse Srbije u narednom periodu.

Kreatori energetske i ekonomske politike moraju da stimulišu intenzivnije korišćenje obnovljivih izvora, kao i povećanje efikasnosti korišćenja finalnih energetske proizvoda.

Usklađivanje buduće energetske politike Srbije sa energetsom politikom EU, naročito u oblasti podsticaja korišćenja obnovljivih izvora, dovešće do povećanja efikasnost upotrebe energetskih resursa i smanjenja potrošnje finalne energije po jedinici društvenog proizvoda, što je institucionalna obaveza Srbije u narednim godinama.

Zaključak

Istraživanja u radu su imala za cilj da uporednom analizom energetskih bilansa Srbije i EU u poslednjih 20 godina pokažu kako se kretala proizvodnja i potrošnja energetskih resursa i finalnih energetskih proizvoda, imajući u vidu visoku uvoznu zavisnost. Uvozna zavisnost od fosilnih goriva, pre svega nafte i prirodnog gasa, u narednom periodu predstavljaće značajan izazov kreatorima energetske politike i Srbije i EU, pre svega imajući u vidu razvoj ukupnih ekonomskih odnosa sa Rusijom, koja pojedinačno najviše utiče na energetski bilans Srbije i EU. Oslanjanje na sopstvene obnovljive izvore je dugoročno jedno od održivih rešenja, koje u kombinaciji sa povećanjem energetske transformacije i ukupne energetske efikasnosti treba da donese veću energetsku stabilnost i nezavisnost, što je jedan od glavnih energetskih ciljeva svih ekonomija.

Mehanizmi podrške intenzivnijem korišćenju obnovljivih energetskih resursa imaju za cilj da ih učine konkurentnim sa konvencionalnim resursima. Ukupan resursni potencijal obnovljivih izvora u Srbiji iznosi oko 5,1Mtoe godišnje, što predstavlja 50% ukupne proizvodnje konvencionalnih resursa ili oko 37% ukupne energetske potrošnje. Taj resursni potencijal se koristi svega 20% i to isključivo potencijal velikih vodotokova. Uvođenje garantovane minimalne podsticajne tarife za energiju proizvedenu iz obnovljivih izvora i oslobađanje carine, poreza i taksu na uvoz opreme pri izgradnji kapaciteta bili bi prvi koraci koji bi sektor obnovljivih izvora energije učinili konkurentnim.

Država može putem mera svoje ekonomske politike da utiče na formiranje povoljnih finansijskih izvora (beskamatni krediti i grejs period do početka eksploatacije obnovljivih resursa) kroz kvalitetnu saradnju državnih i privatnih institucija. Imajući u vidu trenutnu ekonomsku situaciju u zemlji, za formiranje izvora finansiranja neophodno je privlačenje stranog kapitala, a naročito onog iz EU, koji ima iskustvo u razvoju kapaciteta na obnovljive energetske resurse. Pored direktne finansijske pomoći izgradnji i eksploataciji kapaciteta na obnovljive izvore energije, a ne samo politike podsticajnih tarifa finalnoj energiji, koja je jedino prisutna u Srbiji, neophodna je i kvalitetna obuka i obrazovanje humanih resursa koji mogu da podstaknu veće korišćenje obnovljivih izvora. Takođe, neophodnost primene mera energetsko-ekonomske politike EU nameće potrebu intenzivnijeg korišćenja obnovljivih resursa, jer oni najbolje mogu da obezbede povećanje energetske efikasnosti i da dovedu do smanjenja potrošnje finalne energije po jedinici društvenog proizvoda, ali i do smanjenja eksternih, pre svega, ekoloških troškova, koji su neizbežna posledica eksploatacije konvencionalnih energetskih resursa.

Reference

1. Bošković, N. (2008). Položaj energetskog sektora Srbije u odnosu na okruženje. *Energija, ekonomija, ekologija*. Beograd: Savez eneregetičara. 24-28
2. Bošković, N. (2009). *Raspoloživi energetski resursni potencijal kao faktor privrednog rasta i razvoja Srbije*. Magistarska teza, Kragujevac: Ekonomski fakultet
3. EU (2012). *Directive 2012/27/EU of the European Parliament of energy efficiency*. <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2012:315:0001:0056:EN:PDF> (15.02.2015.)
4. European Commission (2012). *20 years of sustainable development in Europe? A guide for citizens?* <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/5735463/KS-32-12-152-EN.PDF/e76aa406-0f49-48d4-874e-af2a38184767> (25.02.2015.)

5. European Commission (2014). *EU energy in figures – Statistical pocketbook 2014*. http://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/2014_pocketbook.pdf (20.02.2015.)
6. European Communities (2001). *Directive 2001/77/EC of 27 September 2001 on the promotion of electricity produced from renewable energies sources in the internal electricity market*. www.ec.europa.eu/energy (25.6. 2012.)
7. European Communities (2002). *Green Paper: A European strategy for sustainable, competitive and secure energy*. www.ec.europa.eu/energy (20.6. 2012.)
8. Goldemberg, J. & Coelho, S. (2004). Renewable energy—traditional biomass vs. modern biomass. *Energy Policy* 32. p. 711–714.
9. IEA (2015). *Country profile*. <http://www.iea.org/countries/> (18.02.2015.)
10. Milenković, S. & Bošković, N. (2011). *Resursi u ekonomskoj sadašnjosti i budućnosti*. Kragujevac: Ekonomski fakultet
11. Milenković, S. & Bošković, N. (2013). The necessity of intensive use of renewable energy resources in the Republic of Serbia. *Actual Problems of Economics*. 9(147): 421-429.
12. Peidong, Z et all. (2009). Opportunities and challenges for renewable energy police in China, *Renewable & Sustainable Energy Reviews*. 13, p. 439-449
13. Perman, R. et all. (1999). *Natural Resource & Environmental Economics*. Harlow: Longman
14. Republika Srbija (2005). *Strategija razvoja energetike Republike Srbije do 2015.godine*. Službeni glasnik RS 44/2005
15. Republika Srbija (2013). *Energetski bilans 2012*. Republički Zavod za statistiku. http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/01/22/54/SB-568-Energetski_bilansi,_2012.pdf (26.02.2015.)
16. Republika Srbija (2014). *Strategija razvoja energetike Republike Srbije do 2025.godine, sa projekcijama do 2030. godine*, http://www.parlament.gov.rs/upload/archive/files/lat/pdf/akta_procedura/2014/113-14Lat.pdf (15.02.2015.)
17. Ristien, R. & Kraushaar, J. (2006). *Energy and the environment*. Phoenix: John Wiley&Sons.
18. Slessor, M. (1978). *Energy in the Economy*. London: Elsevier.
19. Tietenberg, T. (2006). *Environmental Natural Resource Economics*. Boston: Pearson.
20. UNEP (2015). *Global trends in Renewable energy investment 2014*. <http://fs-unep-centre.org/sites/default/files/attachments/chartpack.pdf> (01.03.2015.)

POLITIKA ZAŠTITE KONKURENCIJE EU: POUKE ZA SRBIJU

Dr Ljiljana Maksimović*
Dr Milan Kostić**

Apstrakt: *Politika zaštite konkurencije predstavlja važan segment ekonomske politike koja obezbeđuje normalno funkcionisanje tržišta na principima fer konkurencije. Zdrava konkurencija obezbeđuje ostvarivanje ekonomskog i šireg društvenog blagostanja koje koristi i prodavcima i potrošačima. To je osnovni razlog zbog čega ovu politiku treba afirmisati i razvijati. Srbija je na putu ulaska u Evropsku uniju i, u skladu sa zahtevima u Poglavlju 8 pregovora o pridruživanju, mora svoju politiku zaštite konkurencije da usaglasi sa politikom EU. To nije samo nužnost već i potreba zbog većeg ekonomskog i društvenog blagostanja koje ona donosi. Međutim, efektivnost politike zaštite konkurencije Srbije nije na zadovoljavajućem nivou o čemu govori rang naše zemlje u odnosu na zemlje Zapadnog Balkana. Naime, Srbija je u poslednjih nekoliko godina na začelju zemalja sa najlošijim rangom. Shodno toj činjenici unapređenje politike zaštite konkurencije Srbije treba da ide u pravcu veće primene ekonomske analize, razvoja metodoloških osnova za definisanje granica i stepena ograničenosti tržišta, jačanja kadrovske strukture, naročito one koja se bavi obradom predmeta, i jačanja transparentnosti kako bi javnost bila upoznata sa značajem ove politike. Sve ove mere unapređenja politike zaštite konkurencije Srbije svoje uporište imaju u iskustvu zaštite konkurencije razvijenih zemalja, naročito zemalja EU.*

Cljučne reči: *zaštita konkurencije, ekonomsko i društveno blagostanje, unapređenje politike zaštite konkurencije.*

Uvod

Politika zaštite konkurencije predstavlja jedan od značajnih segmenata ekonomske politike svake moderne države. Cilj sprovođenja ove politike jeste da se osigura da konkurencija na nekom tržištu (geografskom i proizvodnom) ne bude ograničena tako da šteti društvu. Šteta koju može da produkuje ograničavanje konkurencije vezana je pre svega za gubitak ekonomskog blagostanja iz kojeg proizilazi i gubitak društvenog blagostanja. Kao takva ova politika neprekidno traga za povećanjem efikasnosti, promocijom inovacija i unapređenjem mogućnosti izbora potrošača i proizvođača.

Kao zemlja kandidat za ulazak u Evropsku uniju, Srbija mora da uskladi svoje zakonodavstvo i praksu sa zakonodavstvom i praksom EU, što važi i za polje zaštite konkurencije. Poglavlje 8 pregovora o pridruživanju EU tretira upravo ovu oblast. U okviru ovog poglavlja EU zahteva da se u postupku pridruživanja EU poštuju standardi slobodne konkurencije u meri u kojoj se to radi i u EU. Shodno toj činjenici postavlja se pitanje u kojoj meri je regulativa i praksa zaštite konkurencije u Srbiji usklađena sa EU standardima i kako politika koja se vodi na nivou Unije može da pomogne u poboljšanju politike Srbije. U Srbiji se politika zaštite konkurencije sprovodi tek nepunih 10 godina, tako da postoji niz problema koje treba rešiti. Možda je najznačajniji problem onaj vezan za metodološki pristup u primeni pravila zaštite konkurencije. Naravno, od problema nisu imune ni razvijenije zemlje sa dužom tradicijom i iskustvom, a načini na koje one rešavaju svoje probleme mogu da budu od velike koristi i za Srbiju.

* maksimoviclj@kg.ac.rs

** mkostic@kg.ac.rs

Razvoj politike zaštite konkurencije – poseban osvrt na EU

Nastanak savremene politike zaštite konkurencije je vezan za Sjedinjene Američke Države i kraj devetnaestog veka. Okolnosti u kojima je došlo do donošenja prvog zakona iz ove sfere vezane su za početak ekonomskih integracije američkog kontinenta. To je period u kojem dolazi do naglog razvoja transporta i komunikacija koji značajno doprinose objedinjavanju američkog tržišta. (Martin, 2010: 600) Konstituisanje jedinstvenog tržišta omogućilo je da dođe do masovne proizvodnje i na njoj zasnovane ekonomije obima koja podrazumeva smanjivanje jediničnih troškova. Niži troškovi doveli su do rata cena što nije odgovaralo direktnim konkurentima koji su počeli da se dogovaraju i fiksiraju cene svojih proizvoda, te na taj način formiraju kartele. Ovakva situacija pogodila je male firme i potrošače, pa je došlo do ogromnog pritiska na vlade pojedinih saveznih država da regulišu oblast konkurencije i spreče nefer ponašanje velikih kompanija. Pod ovim pritiscima federalne vlasti su usvojile prvi zakon koji reguliše sferu zaštite konkurencije, Šermanov akt iz 1890. godine (Sherman Act), koji je zabranjivao svaki oblik dogovora između subjekata vezan za ograničavanje trgovine, posebno dogovor konkurenata oko nivoa cena. Međutim, on nije regulisao sferu spajanja (merdžera) koje su firme počele da praktikuju kako bi izigrale Šermanov akt. To je bio razlog da se 1914. godine donese Klajtonov akt (Clayton Act), kojim je regulisana sfera povezivanja kompanija, koja ugrožava slobodnu konkurenciju. Ovaj akt predstavlja prekretnicu što se tiče uključivanja ekonomista u definisanje i sprovođenje antimonopolske regulative. Za razliku od Šermanovog aktu u čijem koncipiranju nisu učestvovali ekonomisti, u koncipiranju Klajtonovog akta oni uzimaju aktivnu ulogu. (Martin, 2010: 622) Tada nastaje neraskidiva povezanost prava i ekonomije u koncipiranju i sprovođenju politike zaštite konkurencije. Doneti akti (Šermanov i Klajtonov akt) dopunjuju se tokom vremena i drugim aktima usmerenim ka sankcionisanju nekonkurentnog ponašanja. Tokom 1914. godine donosi se akt o osnivanju Federalne trgovinske komisije (Federal Trade Commission; FTC), koja zajedno sa Vrhovnim sudom SAD postaje nosilac sprovođenja politike zaštite konkurencije u SAD. (Belleflamme & Peitz, 2011: 689-690)

Evropske zemlje, pre nego što je Evropska unija stvorena i one postale njene članice, imale su relativno slabe antimonopolske zakone. Postoje brojni razlozi za takvo stanje: evropske zemlje su relativno male veličine i bile su im potrebne jake domaće kompanije zbog ekonomije obima; vlade su kao relevantno tržište videle međunarodno tržište i posmatrale su kompanije kao partnere, a ne kao suparnike.

Politika zaštite konkurencije Evropske unije je mlađa od one iz SAD, jer je i sama EU kao politička tvorevina mlađa od SAD. Početak organizovanog sprovođenja politike zaštite konkurencije na nivou Evrope kao celine započinje Pariskim ugovorom iz 1951. godine koji je potpisan od strane Francuske, Nemačke, Italije i zemalja Beneluksa, čijim je usvajanjem nastala Evropska zajednica za uglj i čelik. Ovaj ugovor je zabranjivao postojanje trgovinskih barijera kao i diskriminatorsku i restriktivnu praksu koja može da dovede do narušavanja konkurencije između zemalja potpisnica. (Motta, 2008: 9-11) Pariski ugovor je u sebi sadržao dva člana koja su se bavila konkurencijom, član 65 i 66. Član 65 je zabranjivao dogovaranje i poslovnu praksu koja je imala za cilj da ugrozi normalno funkcionisanje konkurencije između zemalja, dok je član 66. zabranjivao svaki oblik neprijavljenog i neodobrenog povezivanja kompanija.

Zemlje potpisnice Ugovora iz Pariza potpisale su 1957. godine Rimski ugovor formirajući na taj način Evropsku ekonomsku zajednicu. Kao i u prethodnom tako se i u ovom ugovoru nalaze članovi koji regulišu sferu zaštite konkurencije, i to 85 i 86 član. (Belleflamme & Peitz, 2011: 691) Član 85 zabranjuje sve oblike dogovaranja i sporazumevanja koji sprečavaju, narušavaju ili potpuno suspenduju konkurenciju, dok se član 86. bavi problematikom zloupotrebe dominantnog položaja. (The Treaty of Rome, 1957: 31) Treba naglasiti da je regulativa vezana za zaštitu konkurencije u oba ugovora bila u skladu sa opštom tendencijom trgovinske integracije, tako da su akti vezani za zaštitu konkurencije bili u službi ne samo poboljšanja konkurencije i povećanja ekonomske efikasnosti, već i povećanja stepena

integrisanosti evropskog tržišta. Od stupanja na snagu Ugovora iz Rima pa sve do kasnih devedesetih godina dvadesetog veka, zemlje članice EU usaglasile su svoja zakonodavstva u ovoj oblasti sa evropskim propisima te su na taj način i praktično proklamovale jedinstven pristup ovoj problematici. Tome je dodatno doprinela i regulativa usvojena 1989. godine, vezana za spajanja između ekonomskih subjekata, čime je popunjena praznina koja je postojala u Rimskom ugovoru, s obzirom na to da on ovu oblast nije regulisao. (Belleflamme & Peitz, 2011: 691)

Tokom godina postojanja organizovane borbe EU protiv nekonkurentnog ponašanja, članovi 85 i 86 postaju članovi 81 i 82, a dodaju im se i članovi koji regulišu državnu pomoć. Državna pomoć postaje značajan segment koji utiče na konkurenciju, pa shodno toj činjenici i predmet regulisanja od strane zakonodavstva EU. Tokom 2007. godine usvaja se Lisabonski ugovor kada u okviru objedinjene verzije Ugovora o funkcionisanju Evropske unije, sfere zaštite konkurencije i državne pomoći bivaju regulisane članovima: 37 koji je vezan za državne monopole; 101-105 koji se primenjuju na privatne kompanije; članom 106 koji se odnosi na javna preduzeća i preduzeća sa posebnim pravima i članovima 107-109 koji se odnose na državnu pomoć. (The Treaty of Lisbon)

Posebno su značajni članovi 101 i 102 Ugovora o funkcionisanju Evropske unije. Tako član 101 zabranjuje sve dogovore između privrednih subjekata, odluke povezanih subjekata i zajedničku praksu koja može da ugrozi trgovinu između zemalja članica i koja sprečava, narušava i ograničava slobodnu konkurenciju. Na ovaj način su pokrivena sve vrste dogovaranja, odnosno horizontalni i vertikalni sporazumi. Ovim članom zabranjene su sledeće aktivnosti: direktno ili indirektno fiksiranje kupovne ili prodajne cene ili drugih trgovinskih uslova; ograničavanje ili kontrola proizvodnje, tržišta, tehničkog razvoja i investicija; podela tržišta ili izvora ponude; zaključivanje ugovora koje moraju da prihvate i druge strane koje imaju dodatne obaveze, a koje po svojoj prirodi nisu povezane sa predmetom ugovora; primena različitih uslova za iste poslove sa različitim trgovinskim partnerima, čime su stavljeni u nepovoljan položaj u odnosu na konkurenciju. Ovaj član se može primeniti i na kartele koji su organizovani izvan EU, ukoliko oni imaju štetne posledice po konkurenciju unutar EU. Evropski sud pravde je istakao da preduzeća uključena u kartele ne moraju biti locirana u EU, niti je neophodno da sporazum o narušavanju konkurencije bude zaključen u EU. Ključni faktor koji opredeljuje primenu evropskih pravila o konkurenciji jeste geografska lokacija gde je tajni dogovor implementiran, odnosno kada se predviđa da će prećutni dogovor imati značajan uticaj na EU. (Chappatte & Walter, 2014: 103)

Na drugoj strani, član 102 reguliše zloupotrebu dominantnog položaja na teritoriji jedinstvenog tržišta ili jednog njegovog zaokruženog dela. Ovaj član obuhvata i oblast merdžera, akvizicija i joint ventures-a. Oblast povezivanja dodatno je regulisana posebnim dokumentom o regulaciji merdžera iz 2004. godine (Merger Regulation).

Posebnu sferu zaštite konkurencije u EU čini državna pomoć obuhvaćena članovima 107-109, koja može da predstavlja značajnu pretnju slobodnoj konkurenciji. U sferi državne pomoći Evropska komisija ima pravo da samostalno procenjuje da li je državna pomoć dodeljena od strane države članice nekom privrednom subjektu kompatibilna sa zajedničkim tržištem i da preduzme mere na njenom sprečavanju. (The Treaty of Lisbon)

Glavni nosioci politike zaštite konkurencije u EU su Evropska komisija, njen Generalni direktorat za konkurenciju (European Commission – ES, Directorate General for Competition) i Evropski sud (European Court of Justice – ESJ). Ove institucije obavljaju posao kreiranja, sprovođenja, evaluacije i kontrole politike zaštite konkurencije. Komisija, kao najznačajnije telo u postupcima protiv narušavanja ili potpunog suspendovanja konkurencije, ima veliku moć. Ona ima pravo da od kompanija zahteva da predaju dokumentaciju, da pošalje eksperte u inspekciju bez prethodne najave, ali i da sprovede pretres domova zaposlenih u kompaniji uz sudski nalog. Komisija ima mogućnost da zabrani antikonkurentsko ponašanje izdavanjem naredbi

kompanijama. Onim kompanijama, za koje se utvrdi da su počinile prestup antikonkurentskim ponašanjem, Komisija ima pravo da odredi kaznu. Očigledno je da je politika konkurencije područje u kome su zemlje članice prenele značajan deo suvereniteta na supranacionalni nivo. Bez obzira na to zemlje članice EU imaju i nacionalne organe za zaštitu konkurencije. Nacionalni organi za zaštitu konkurencije saraduju sa Evropskom Komisijom u okviru Evropske mreže za zaštitu konkurencije. Članice ove mreže mogu da traže pomoć jedne od drugih u prikupljanju poverljivih informacija, dostupnih na njihovim teritorijama. Motiv za saradnju u okviru mreže jeste obezbeđivanje efikasnog otkrivanja i istraživanja slučajeva narušavanja konkurencije na teritorijama pojedinačnih članica EU, posebno kartela. Istraga kartela pokrenuta u jednoj zemlji može pokrenuti istragu i u drugoj članici EU, pa se nacionalni autoriteti za zaštitu konkurencije mogu dogovoriti da jedan od njih sprovodi istragu. Nacionalni organi za zaštitu konkurencije su ovlašćeni da primenjuju članove 101 i 102. Međutim, kada Evropska Komisija pokrene postupak u vezi određenog slučaja, nadležnost se prenosi na Komisiju.

Evropska komisija saraduje ne samo sa zemljama članicama, već i sa drugim državama. Evropska unija ima zaključene bilateralne sporazume o saradnji i sa državama koje se nalaze izvan nje, kao što su SAD, Kanada, Japan, Koreja i Brazil. Ovi sporazumi pomažu Evropskoj komisiji u prikupljanju informacija i dokaza koji se nalaze van teritorije EU. Takođe, EU saraduje i sa Kinom i zemljama članicama OECD-a.

Iskustvo EU u sprovođenju politike zaštite konkurencije

Sprovođenje politike zaštite konkurencije EU karakterišu određene osobenosti, među kojima izdvajamo sledeće. Prvo, kod politike zaštite konkurencije EU veći naglasak se stavlja na zaštitu konkurenata, a manje na zaštitu potrošača. Zaštita potrošača je regulisana drugim zakonima i u nadležnosti je drugih tela. Drugo, zastupljenost ekonomske analize u politici zaštite konkurencije EU je manje u odnosu na SAD. Međutim, u poslednje vreme taj značaj raste. Bitna činjenica koja upućuje na ovo jeste to da u Generalnom direktoratu za konkurenciju od 2003. godine postoji funkcija Glavnog ekonomiste, koji je odgovoran za relevantnost i tačnost svih ekonomskih analiza koje sprovodi sama Komisija ili neke druge institucije za njen račun. (Belleflamme & Peitz, 2011: 695-696) Treće, politika zaštite konkurencije se vidi kao sredstvo koje treba da omogući integraciju nacionalnih tržišta u jedinstveno evropsko tržište, pa je zato podređena ovom cilju.

Da bi se slikovitije sagledalo sprovođenje politike zaštite konkurencije EU neophodno je proći kroz pojedinačne slučajeve koji su u značajnoj meri obeležili ovu politiku. Jedan od poznatijih je slučaj *Michelin*-a iz 2001. godine kada je Evropska komisija došla do zaključka da je ova kompanija putem raznih popusta (posebno rabata za lojalnost) zloupotrebila dominantan položaj na francuskom tržištu novih i protektiranih pneumatika za komercijalna vozila (kamione i autobuse), a u skladu sa članom 82 (danas 102). Komisija je kaznila ovu kompaniju sa 19,76 miliona evra. Nakon dve godine odluka je potvrđena od strane Evropskog suda. Pojedini ekonomisti smatraju da je ova odluka previše stroga jer nije bilo dovoljno dokaza da je politika koju je sprovodio *Michelin* štetila potrošačima niti da je zbog takve politike došlo do narušavanja konkurencije. Za Komisiju je bilo dovoljno to da postoji mogućnost da praksa davanja rabata za lojalnost može da naruši konkurenciju, pa da kazni firmu, posebno ako se zna da davanje rabata od strane *Michelin*-a nije bilo personalizovano, u smislu *ex-ante* navođenja kupaca kojima se odobrava rabat. Ovaj slučaj je pokrenuo polemike oko načina primene i nužnosti modifikacije člana 82. (Motta, M, 2009: 29) Promena je išla u pravcu većeg uključivanja ekonomske analize u procenu stepena zloupotrebe monopolske moć u slučaju davanja različitih vrsta popusta, posebno onih za lojalnost.

Slučaj koji je zaokupio veliku pažnju stručnjaka zaštite konkurencije je i onaj vezan za korporaciju *Microsoft*-a, koja je od strane Evropske komisije proglašena krivom za zloupotrebu dominantnog položaja i kažnjena je sumom od 497 miliona evra. Komisija je pronašla da je

Microsoft zloupotrebio svoj dominantan položaj na tržištu shodno članu 82 kroz dve aktivnosti: a) namernog ograničavanja u funkcionisanju personalnih kompjutera u kojima je ugrađen operativni sistem *Microsoft Windows* i servera na kojem je instaliran operativni sistem nekog drugog proizvođača i b) vezivanja programa *Windows Media Player*, koji ima snažnu konkurenciju, za *Windows* operativni sistem koji ima slabu konkurenciju (drugačiji naziv za ovakav oblik narušavanja konkurencije je vezana prodaja). Komisija je naložila *Microsoft*-u da prekine sa ovakvom praksom i omogući normalno funkcionisanje između računara na kojima su ugrađeni različiti operativni sistemi. Takođe je naložila i da kupcima ponudi operativni sistem bez programa *Windows Media Player*. (Kühn & Reenen, 2009: 50)

Jedan od značajnijih slučajeva je vezan za kartel na tržištu proizvodnje cevi za daljinsko grejanje iz 1998. godine, gde je deset evropskih firmi mahom iz Danske, Nemačke i Italije sklopilo kartelski dogovor o podeli tržišta i fiksiranju cena, suprotno članu 81 (danas 101). Ovaj kartel je funkcionisao tokom 90-ih godina dvadesetog veka na teritoriji Zapadne Evrope. Komisija je u svojoj odluci iz oktobra 1998. godine naložila raskid ovakvog dogovora i odredila kaznu do 92,21 miliona evra koja je na sudu 2002. godine smanjena na 87,11 miliona evra. (Møllgaard, 2009: 159-162)

Područje vezano za kartele je posebno interesantno jer je proces njihovog otkrivanja dugotrajan i može trajati i po nekoliko godina. Polazni elementi istrage potencijalnih kartelskih sporazuma mogu biti različite prirode, od inicijative koju pokreće Evropska komisija i nacionalni autoriteti za zaštitu konkurencije, do žalbi koje mogu uputiti potrošači, konkurenti ili druga tela koja raspolažu relevantnim informacijama o postojanju kartela. Značajan izvor informacija mogu predstavljati nenajavljene kontrole od strane Evropske komisije ili nacionalnih organa za zaštitu konkurencije. Nenajavljenim pretragama dozvoljeno je ispitati određenu poslovnu dokumentaciju, poslovne knjige ili snimke koji mogu biti značajni za proces istrage. Timovi koji su zaduženi za sprovođenje kontrole obično broje oko deset članova, među kojima je najmanje jedan informatički ekspert koji vrši pretragu elektronskih izvora. Istražni timovi imaju pravo da intervjuišu zaposlene ukoliko smatraju da postoje neke sumnjive činjenice u čijem otkrivanju bi im oni mogli pomoći. Tako je kompaniji Sony bila uvećana kazna za 30%, jer je jedan od zaposlenih odbio da odgovori na pitanja inspektora, koji su vršili istragu, kao i da potvrdi da je jedan zaposleni uništio dokumenta tokom trajanja istrage. (Morgan, 2009: 1-12.)

Izveštaji Evropske komisije pokazuju da se konkurencija u EU ograničava pre svega udruživanjem kompanija u kartele. Zbog toga je Komisija od 90-ih godina dvadesetog veka pokazala veliku posvećenost u otkrivanju i kažnjavanju kartela, tako što je povećala broj i intenzitet svojih istraga i izrekla ogromne novčane kazne. Ukupan iznos novčanih kazni koje su karteli morali da plate u periodu 1995-2014. godine iznosi preko 20 milijardi evra. (Allain et al., 2015: 38)

U tabeli 1 i na slici 1 može se videti kretanje ukupnih iznosa kazni koje su određene kartelima po određenim vremenskim periodima u intervalu od 1990. do 2015 godine.

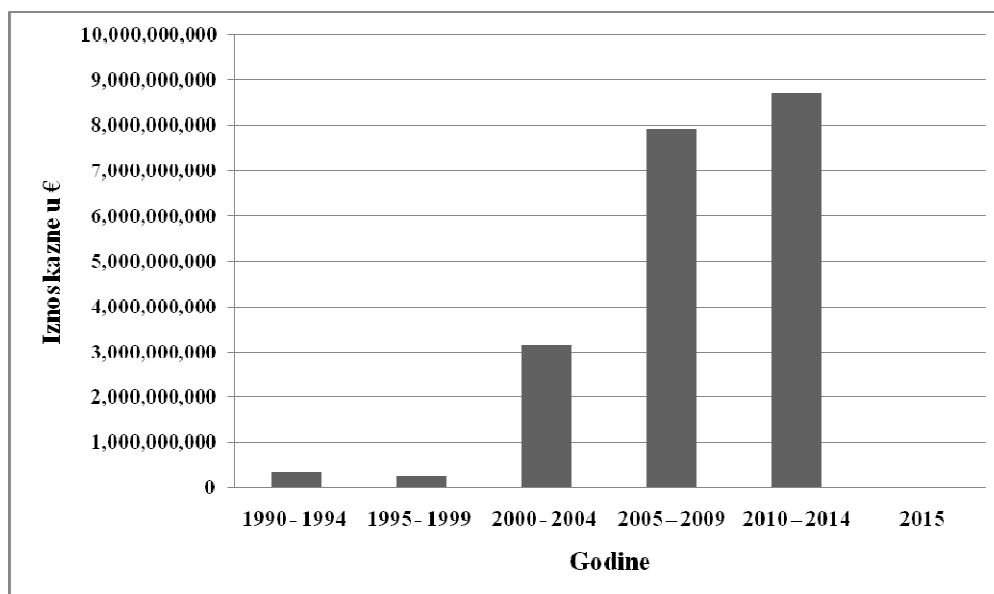
Tabela 1: Novčani iznos kazni određenih kartelima u EU u periodu od 1990-2015. godine

Godine	Iznos kazne u €
1990 - 1994	344.282.550
1995 - 1999	270.963.500
2000 - 2004	3.157.348.710
2005 – 2009	7.928.868.156
2010 – 2014	8.700.344.579
2015	14.960.000
Σ	20.416.767.495

Izvor: <http://ec.europa.eu/competition/>, preuzeto 06.04.2015. god.

Kao što se to može videti najveći iznos kazni je naplaćen u periodu od 2010. do 2014. godine i to preko 8,7 milijardi evra. Odmah iza ovog perioda je period 2005-2009. godina sa preko 7,9 milijardi evra. Ovakva tendencija u kretanju kazni govori o intenziviranju borbe protiv kartela u EU poslednjih godina.

Slika 1: Novčani iznos kazni određenih kartelima u EU u periodu od 1990-2015. godine



Izvor: <http://ec.europa.eu/competition/>, preuzeto 06.04.2015. god.

U tabeli 2 i na slici 2 dati su podaci o kaznama koje su određene kartelima po godinama u periodu od 2011 do 2015. godine.

Tabela 2: Novčani iznos kazni određenih kartelima u EU u periodu 2011-2015. godina

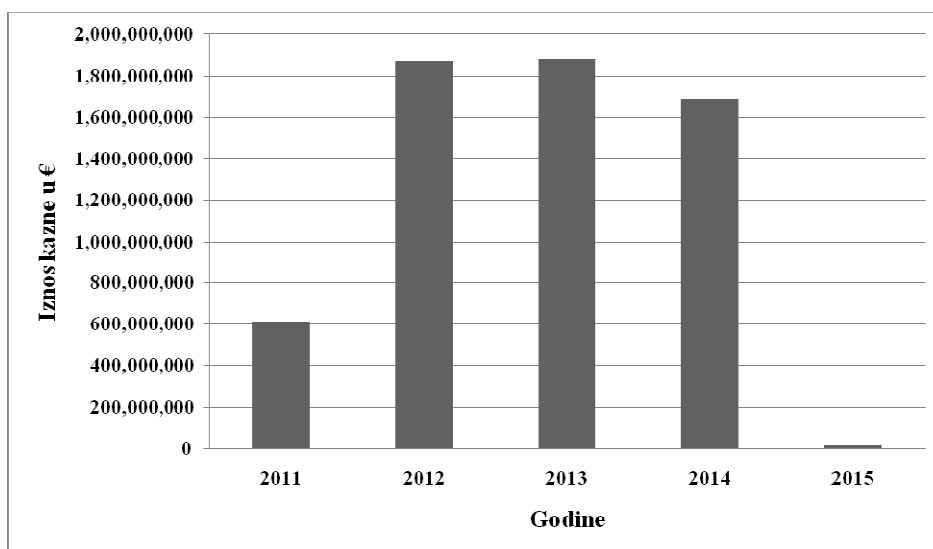
Godina	Iznos kazni u €
2011	614.053.000
2012	1.875.694.000
2013	1.882.975.000
2014	1.689.497.000
2015	14.960.000
Σ	6.077.179.000

Izvor: <http://ec.europa.eu/competition/>, preuzeto 06.04.2015. god.

Može se videti da je nakon rasta iznosa kazni u 2012. u odnosu na 2011. godinu, došlo do ujednačavanja iznosa po godinama od 2012. do 2014. godine.

Posmatrajući izrečene kazne po sektorima i pojedinačnim kompanijama u periodu od 1969. godine do danas (tabele 3 i 4), vidi se da su najveće kazne naplaćene u sektoru proizvodnje cevi za televizijske i kompjuterske ekrane (Philips i LG Electronics), proizvodnji stakala za automobile (Saint Gobain) i na tržištu finansijskih derivata (Deutsche Bank AG i Société Générale).

Slika 2: Novčani iznos kazni određenih kartelima u EU u periodu 2011-2015. godina



Izvor: <http://ec.europa.eu/competition/>, preuzeto 06.04.2015. god.

Tabela 3: Deset najvećih kazni za kartele prema sektoru od 1969. godine

Godina	Sektor	Iznos kazne u €
2012	TV and computer monitor tubes	1.470.515.000
2008	Car glass	1.185.500.000
2013	Euro interest rate derivatives (EIRD)	1.042.749.000
2014	Automotive bearings	953.306.000
2007	Elevators and escalators	832.422.250
2010	Airfreight	799.445.000
2001	Vitamins	790.515.000
2013/2015	Yen interest rate derivatives (YIRD)	684.679.000
2007/2012	Gas insulated switchgear (incl. re-adoption)	675.445.000
2009	E.ON/GDF collusion	640.000.000

Izvor: <http://ec.europa.eu/competition/>, preuzeto 06.04.2015. god.

Tabela 4: Deset najvećih kazni za pojedinačne kompanije od 1969. godine

Godina	Kompanija	Sektor	Iznos kazne u €
2008	Saint Gobain	Carglass	715.000.000
2012	Philips	TV and computer monitor tubes	705.296.000
2012	LG Electronics	TV and computer monitor tubes	687.537.000
2013	Deutsche Bank AG	Euro interest rate derivatives (EIRD)	465.861.000
2001	F. Hoffmann-La Roche AG	Vitamins	462.000.000
2013	Société Générale	Euro interest rate derivatives (EIRD)	445.884.000
2007	Siemens AG	Gas insulated switchgear	396.562.500
2014	Schaeffler	Automotive bearings	370.481.000
2008	Pilkington	Car glass	357.000.000
2009	E.ON	E.ON/GDF collusion	320.000.000
	GDF Suez		320.000.000

Što se tiče nivoa pojedinačnih kazni kao procenta ukupnog prometa kažnjenih kompanija (tabela 5), uočava se da se najveći broj kazni (59,20%), kreće u intervalu od 0 do 0,99% od ostvarenog prometa; zatim u intervalu od 1 do 1,99% prometa je 9,70% kažnjenih kompanija; i u intervalu od 9-9,99% prometa, kažnjeno je 7,69% kompanija.

Tabela 5: Kazne određene od strane Evropske komisije kao procenat od godišnjeg prometa kažnjenih kompanija

Procenat kazne	Broj kažnjenih kompanija	Procenat kažnjenih kompanija
0-0,99%	177	59,20%
1-1,99%	29	9,70%
2-2,99%	15	5,02%
3-3,99%	10	3,34%
4-4,99%	14	4,68%
5-5,99%	10	3,34%
6-6,99%	7	2,35%
7-7,99%	9	3,01%
8-8,99%	5	1,67%
9-9,99%	23	7,69%
Σ	299	

Izvor: <http://ec.europa.eu/competition/>, preuzeto 06.04.2015. god.

Iz prethodnog izlaganja se može zaključiti da su kazne koje plaćaju karteli ogromne. Međutim, i pored njihovog iznosa, karteli su veoma rašireni i sa svojom praksom nastavljaju bez obzira na njihovo otkrivanje i plaćanje kazni. Ovakva praksa kartela nije iznenađujuća, imajući u vidu enormne profite koje ostvaruju svojim poslovanjem. Tabela 6 pokazuje 10 najvećih svetskih kompanija po tome koliko puta su ponovile kartelsku zloupotrebu u periodu od 1990. do 2005. godine. Osam od deset pomenutih kompanija imaju sedište u EU (Hoffmann-La Roche ima sedište u Švajcarskoj, a Mitsubishi u Japanu).

Tabela 6: Deset najvećih kartelskih „prestupnika“ u periodu od 1990. do 2005. godine

Kompanija (stari naziv kompanije)	Broj prestupa
BASF AG	26
Total S.A. (TotalFinaElf, Atofina)	18
Hoffmann-La Roche	17
Akzo Nobel	14
Aventis (Hoechst, Rhone-Poulenc, Sanofi)	14
ENI (Ente Nazionale, AGIP, Syndial, Polimeri)	14
Shell (Royal Dutch Shell)	14
Degussa (Huels)	13
Bayer AG	11
Mitsubishi Corp.	10

Izvor: Connor & Helmers, 2006: 23

U praksi je otkrivanje kartela potpomognuto i programom uzbunjivača (leniency program). Ovaj program daje olakšice onim učesnicima kartela koji podnesu dokaze o njegovom postojanju. Ako žele da obezbede potpuni imunitet, ove kompanije treba da prestanu da učestvuju u kartelu i da saraduju sa Komisijom. Ako sama firma članica kartela prijavi kartel može biti čak i oslobođena od kazne (primer kompanije Bayer u slučaju evropskog kartela u proizvodnji sintetičkog kaučuka). Takođe, kazna može biti umanjena u intervalu od 20% do 50%, u zavisnosti od trenutka otpočinjanja saradnje sa istražnim organima.

Slučajevi zaštite konkurencije, koje je vodila Evropska komisija, izazivaju brojne rasprave o stvarnim efektima i namerama politike konkurencije. Rasprave se odnose na koristi i štete koje prouzrokuju antimonopolski zakoni. Postoje mišljenja da su američki antitrustovski zakoni stroži i dalekosežniji od onih u ostalim zemljama i da su oni umanjili konkurentnost američke industrije na međunarodnom tržištu. Na jednoj strani su argumenti da su koristi od antitrustovskih zakona velike, zato što obezbeđuju konkurenciju koja je suštinski važna za ekonomsku efikasnost, inovativnost i rast. Na drugoj strani su tvrdnje da su američki zakoni

sprečili restrukturiranje i ekonomsko jačanje američkih kompanija. (Maksimovic et al., 2013: 513-523)

Pojedini ekonomisti smatraju da je formiranje EU i jedinstvenog ekonomskog prostora u Evropi trebalo da omogući kompanijama da postanu veće, da steknu prednost ekonomije obima i da uspešno konkurišu američkim firmama. Taj stav potkrepljuju tvrdnjom da je Evropska komisija bila vrlo popustljiva u dozvoljavanju merdžera, tako da u periodu 1991-1998. godine nije dozvolila samo deset merdžera. Navodi se da je EU u 2002. godine aktivno promovisala merdžere i suprotstavljala se vladama koje su htele da ih spreče i tako zaštite domaće firme. U to vreme vlade su imale zlatne glasove, koji su im davali pravo da zabrane merdžere kad god su ih videli kao pretnju za domaće firme. U nameri da ukloni prepreke u konsolidovanju kompanija, Evropski sud je tada odlučio da zlatne glasove u buduće ne dodeli pojedinačnim vladama. U istom periodu Evropski sud je bio strog prema američkim firmama: zabranio je spajanje kompanija General Electric i Honeywell, upkos činjenici da je dobijena dozvola američkih antitrustovskih autoriteta i da je samo 212 miliona US\$ prihoda ostvareno u Evropi (od ukupne sume od 4,2 milijarde US\$). Evropski sud je vodio proces i protiv dve velike američke kompanije, Microsoft i Coca Cola, što je navelo neke analitičare da tvrde da je EU koristila antimonopolsku politiku kao oružje protiv kompanija iz SAD-a.

Rezultati sprovođenja politike zaštite konkurencije u Srbiji

Politika zaštite konkurencije u Srbiji je relativno novijeg datuma i u svom savremenom obliku postoji nepunih 10 godina. Iako je prvi moderan Zakon o zaštiti konkurencije donet 2005. godine, Komisija za zaštitu konkurencije se konstituisala i počela sa radom tek 2006. godine, kada kreće i organizovano sprovođenje politike. Zakonu iz 2005. prethodio je Antimonopolski zakon iz 1996. godine, međutim on nije bio usklađen sa regulativom EU, pa je iz tog razloga i zamenjen Zakonom iz 2005. godine.

Tokom 2009. godine donet je novi Zakon o zaštiti konkurencije koji se oslanja na Zakon iz 2005. godine i koji je menjan i dopunjen tokom 2013. godine Zakonom o izmenama i dopunama Zakona o zaštiti konkurencije. Ovim zakonskim izmenama je, između ostalog, unapređen deo regulative vezan za dokazivanje dominantnog položaja gde se uz tržišno učešće uvode i drugi kriterijumi na osnovu kojih se može tvrditi da preduzeće ima dominantan položaj. Ovakav pristup je u skladu sa mikroekonomskom teorijom koja kaže da tržišno učešće nije jedini element tržišne moći već su to i stepen diferencijacije proizvoda, interakcije između preduzeća, snaga kupaca i sl.

Najbolji način za analizu politike zaštite konkurencije u jednoj zemlji je da se sagledaju slučajevi koji su okončani u periodu od kada postoji organizovan pristup ovoj politici. Isto se može uraditi i za Srbiju, pa ćemo tako izvršiti analizu broja i strukture slučajeva koji su okončani pred Komisijom za zaštitu konkurencije Republike Srbije u periodu od 2006. godine do danas (Tabela 7).

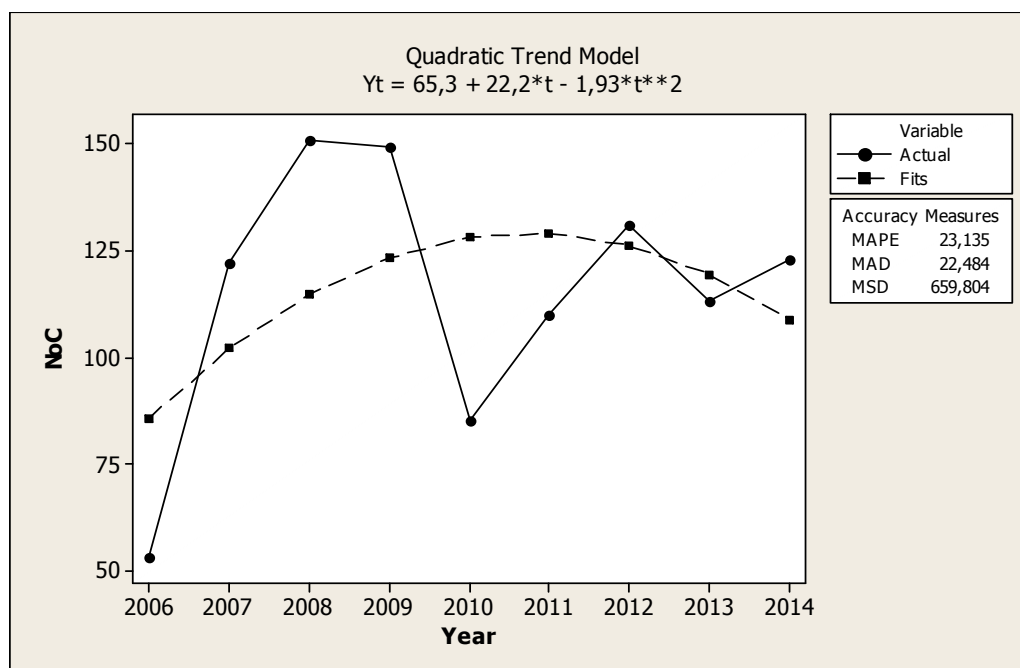
Tabela 7: Broj okončanih slučajeva vođenih pred Komisijom za zaštitu konkurencije R. Srbije po pojedinim segmentima politike zaštite konkurencije u periodu od 2006. do 2014. godine

	2006.	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.	Ukupno
Zabranjeni sporazumi i izuzeća od zabrane	1	5	12	15	9	15	21	16	18	112
Zloupotreba dominantnog položaja	5	7	2	19	3	1	5	0	5	47
Koncentracije	47	110	137	115	73	94	105	97	100	878
Ukupno	53	122	151	149	85	110	131	113	123	1037

Izvor: Podaci su preuzeti iz Godišnjih izveštaja Komisije za zaštitu konkurencije R. Srbije

U periodu od 2006. godine zaključno sa 2014. godinom okončano je ukupno 1037 slučajeva. Trend kretanja godišnjeg broja okončanih slučajeva može se videti na Slici 3.

Slika 3. Trend kretanja godišnjeg broja okončanih slučajeva koji su se vodili pred Komisijom za zaštitu konkurencije R. Srbije

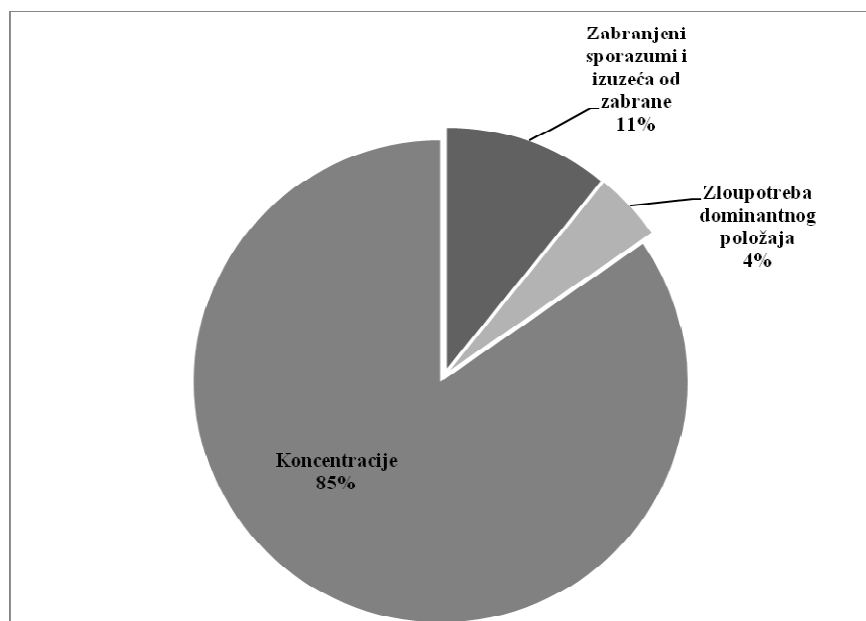


Izvor: Kalkulacija autora

Najveći broj slučajeva je vezan za odobravanje koncentracija (preko 80%), što je i razumljivo jer su bili vezani i za proces privatizacije, a takođe postoji i zakonska obaveza velikih učesnika koji se spajaju da o tome obaveste Komisiju. Ovde treba naglasiti da u Komisiji za zaštitu konkurencije postoji veliki interes da ovih slučajeva bude više nego drugih, jer se taksa koju plaćaju preduzeća koja se spajaju sliva u budžet Komisije, dok novčane kazne od zabranjenih sporazuma i zloupotrebe dominantnog položaja odlaze direktno u budžet Republike. Može se primetiti da je broj slučajeva koncentracije rastao do 2008. godine, nakon čega sledi pad, a razlozi za to su: završetak procesa privatizacije; otpočinjanje globalne ekonomske krize kada su investitori oprezniji u svojoj politici povezivanja sa drugim kompanijama i činjenica da je Zakonom iz 2009. godine povećan prag za prijavu koncentracije sa 10 na 20 miliona evra, odnosno sa 50 na 100 miliona evra u zavisnosti da li se povezuju samo domaća preduzeća ili su u povezivanje uključene i strane kompanije. Što se tiče broja zabranjenih sporazuma i zloupotrebe dominantnog položaja, ove dve aktivnosti zajedno čine 15% slučajeva (Slika 4).

Ako sada posmatramo kretanje broja pojedinačnih oblike narušavanja konkurencije tokom celokupnog perioda vođenja organizovane politike zaštite konkurencije u Srbiji (2006-2014. godina), možemo reći da postoji rast broja slučajeva koji se tiču zabranjenih sporazuma dok pada broj slučajeva koji se tiče zloupotrebe dominantnog položaja i koncentracije. Slično je i sa učešćem pojedinih oblika narušavanja konkurencije u ukupnom broju slučajeva: postoji tendencija rasta učešća slučajeva zabranjenih sporazuma, dok pada učešće slučajeva koji se tiču zloupotrebe dominantnog položaja i koncentracije. Smanjivanje broja i učešća slučajeva zloupotrebe dominantnog položaja je posebno zabrinjavajuće i govori, pre svega, o neadekvatnoj metodološkoj osnovi u pristupu ovim slučajevima. Komisija je u ovim slučajevima obazriva jer ih teško dokazuje zbog nepostojanja precizno definisane metodologije za određivanje granica tržišta i procenu stepena njegove ograničenosti.

Slika 4. Učešće pojedinih aktivnosti u ukupnom broju okončanih slučajeva za period 2006-2014. godina



Izvor: Priređeno na osnovu Tabele 1

Podaci o broju okončanih slučajeva mogu dati pogrešan zaključak da je politika zaštite konkurencije u Srbiji efikasna i efektivna. Da bi se stekla prava slika o efektima ove politike neophodno je izvršiti njeno poređenje sa politikama dugih zemalja. Opredelili smo se za analizu efektivnosti politike zaštite konkurencije zemalja Zapadnog Balkana korišćenjem podataka iz Globalnog izveštaja o konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma za period od 2008. do 2014. godine (Tabela 8).

Tabela 8. Rangiranje zemalja Zapadnog Balkana prema efektivnosti antimonopolske politike u periodu od 2008 do 2014. godine

Država	2008 (134)	2009 (133)	2010 (139)	2011 (142)	2012 (144)	2013 (148)	2014 (144)
Albanija	125	114	109	87	99	125	120
BiH	134	133	125	110	86	68	/
Hrvatska	86	86	98	94	90	96	97
Makedonija	107	100	94	96	96	81	62
Crna Gora	85	72	84	79	87	94	101
Srbija	129	130	137	137	142	141	126

* u 2014. godini nije bilo podataka za Bosnu i Hercegovinu

Izvor: Podaci su preuzeti iz The Global Competitiveness Report od 2008 do 2014. godine.

Kao što se iz Tabele 8 može videti, Srbija se po efektivnosti politike zaštite konkurencije nalazi na začelju zemalja Zapadnog Balkana. Jedino je u 2008. i 2009. godini iza nje bila Bosna i Hercegovina, ali od 2010. do danas ona zauzima nezavidno poslednje mesto. Značajnije poboljšanje pozicije je ostvareno u 2014. godini, ali je i dalje Srbija na čelu neefektivnosti politike zaštite konkurencije posmatranih zemalja.

Iako se ovim podacima može pripisati činjenica da postoji velika doza subjektivnosti, jer se do rezultata ranga dolazi kroz anketiranje poslovne zajednice, ipak su podaci veoma slikoviti i upućuju na nezavidnu poziciju u kojoj se Srbija nalazi. Neminovno se nameće pitanje kako poboljšati politiku zaštite konkurencije Srbije? Jedan od načina za to može biti iskustvo razvijenih zemalja, pre svega EU i SAD.

Zaključak

Polazeći od prakse u razvijenim zemljama, naročito one u EU, politika zaštite konkurencije se može poboljšati primenom niza korektivnih mera, od kojih ćemo neke posebno izdvojiti.

Prva mera koju treba preduzeti je da se politika zaštite konkurencije Srbije osnaži većom primenom ekonomske analize. To je svetski trend koji uvažava dostignuća mikroekonomske teorije, kome se priključila i Evropska unija, pa treba i Srbija. U tom kontekstu treba razmisliti o neophodnosti konstituisanja glavnog ekonomiste Komisije koji bi bio odgovoran za sve ekonomske analize koje vrši Komisija ili nezavisne institucije za njene potrebe.

Druga mera je vezana za definisanje precizne metodologije u analizi pojedinačnih slučajeva narušavanja konkurencije, naročito u sferi zloupotrebe dominantnog položaja. Precizna metodologija bi bila pre svega vezana za sektorsku analizu, gde je neophodno definisati jasne i transparentne standarde za određivanje granica relevantnog tržišta i procenu stepena ograničenosti tako definisanog tržišta. Naravno, ova mera je povezana sa prethodnom, jer se upravo bazira na većoj primeni ekonomske analize.

Treća mera je uvođenje u regulativu instituta predatorskih cena, koji postoji u regulativi EU. (Kostić, 2010: 149) Kod ovakve politike treba biti obazriv jer ona na prvi pogled odgovara potrošačima. Međutim, nakon što konkurenti napuste granu, kompanija predator podiže cene na nivo iznad onog koji je bio pre perioda snižene cene, često i na ekstremno visok nivo. Za ovu politiku je vezana i situacija u kojoj privredni subjekt, koji je predmet napada predatora, dolazi u situaciju ekonomskog kolapsa, pa ga predator preuzima pod izgovorom opstanka.

Četvrta mera je ojačavanje kadrovskog potencijala Komisije. Iako je proteklih godina bilo pomaka, potrebno je sa tim nastaviti, naročito u onom delu kadra koji je uključen u rešavanje konkretnih slučajeva. Uz povećanje broja radnika neophodno je omogućiti i njihovu kontinuiranu obuku, naročito u sferi ekonometrijskog i statističkog usavršavanja.

Peta mera je vezana za jačanje sudske zaštite u smislu boljeg upoznavanja sudija upravnih sudova sa politikom zaštite konkurencije. Pokazalo se da postoji nerazumevanje ove problematike i da zbog toga postoji veliki broj slučajeva koji zastanu u ovoj sferi, pa nema pravosnažnih rešenja.

Šesta mera je obezbeđivanje višeg nivoa javnosti u radu Komisije. Treba pojačati kampanju obeležavanja onih privrednih subjekata koji narušavaju konkurenciju. Takođe, potrebno je edukovati javnost o značaju zaštite konkurencije, a u vezi s tim i podsticati je da prijavljuje sve one subjekte za koje smatra da narušavaju konkurenciju. Posebnu pažnju treba posvetiti edukovanju stručne javnosti organizovanjem serije predavanja i naučnih skupova na temu zaštite konkurencije na ekonomskim i pravnim fakultetima širom zemlje. (Kostić, 2010: 149) Takođe, kroz organizovanje kurseva na osnovnim i posle diplomskim studijama ekonomskih i pravnih fakulteta treba stvoriti bazu novih stručnjaka iz ove oblasti koji treba da doprinesu bržem razvoju zaštite konkurencije u Srbiji.

Reference

1. Allain M., Boyer M., Kotchoni R., & Ponsard J.P. (2015). Are cartel fines optimal? Theory and evidence from the European Union, *International review of Law and Economics*. Quebec: Cirano.
2. Belleflamme, P., & Peitz, M. (2011). *Industrial Organization – Markets and Strategies*. Cambridge: Cambridge University Press.
3. Connor, M., J., & Helmers, C., G. (2006), Statistics on Modern Private International Cartels, 1990-2005, Working Paper, Dept. of Agricultural Economics, Purdue University, Indiana, USA.
4. Chappatte P., & Walter P. (2014). *The cartels and leniency review*, London: Law Business Research Ltd. pp. 100-114.

5. Komisija za zaštitu konkurencije Republike Srbije (2007). *Godišnji izveštaj o radu Komisije za zaštitu konkurencije za 2006. godinu*
6. Komisija za zaštitu konkurencije Republike Srbije (2008). *Godišnji izveštaj o radu Komisije za zaštitu konkurencije za 2007. godinu*
7. Komisija za zaštitu konkurencije Republike Srbije (2009). *Godišnji izveštaj o radu Komisije za zaštitu konkurencije za 2008.godinu*
8. Komisija za zaštitu konkurencije Republike Srbije (2010). *Godišnji izveštaj o radu Komisije za zaštitu konkurencije za 2009. godinu*
9. Komisija za zaštitu konkurencije Republike Srbije (2011). *Godišnji izveštaj o radu Komisije za zaštitu konkurencije za 2010. godinu*
10. Komisija za zaštitu konkurencije Republike Srbije (2012). *Godišnji izveštaj o radu Komisije za zaštitu konkurencije za 2011. godinu*
11. Komisija za zaštitu konkurencije Republike Srbije (2013). *Godišnji izveštaj o radu Komisije za zaštitu konkurencije za 2012. godinu*
12. Komisija za zaštitu konkurencije Republike Srbije (2014). *Godišnji izveštaj o radu Komisije za zaštitu konkurencije za 2013. godinu*
13. Komisija za zaštitu konkurencije Republike Srbije (2015). *Godišnji izveštaj o radu Komisije za zaštitu konkurencije za 2014. godinu*
14. Kostić, M. (2010). Zaštita konkurencije u Srbiji - institucionalne osnove, problemi i mogući pravci unapređenja. *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije* (str. 136-151). Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
15. Kühn, K., & Reenen, J. (2009). Interoperability and market foreclosure in the European Microsoft case. U B. Lyons, *Cases in European Competition Policy: The Economic Analysis* (pp. 50-71). Cambridge: Cambridge University Press.
16. Maksimovic Lj. Radosavljevic G., Marjanovic G. (2013). The influence of the European Unions competition policy on the national competition policy, *National and European identity in the process of European integration*. Institute of International Politics and Economics, Belgrade, pp. 513-523.
17. Martin, S. (2010). *Industrial Organization in Context*. Oxford: Oxford University Press.
18. Morgan, E. J., 2009. Controlling cartels, Implications of the EU policy reforms, *European Management Journal*, Vol. 27. Amsterdam: Elsevier, pp. 1-12.
19. Motta, M. (2008). *Competition Policy: Theory and Practice*. Cambridge: Cambridge University Press.
20. Motta, M. (2009). Michelin II – The treatment of rebats . U B. Lyons, *Cases in European Competition Policy: The Economic Analysis* (pp. 29-49). Cambridge: Cambridge University Press.
21. Møllgaard, P. (2009). Assessment of damages in the district heating pipe cartel. U B. Lyons, *Cases in European Competition Policy: The Economic Analysis* (pp. 159-176). Cambridge: Cambridge University Press.
22. The Treaty of Rome (1957). http://ec.europa.eu/economy_finance/emu_history/documents/treaties/rometreaty2.pdf, preuzeto 28.03.2015. god.
23. The Treaty of Lisabon (2007).
24. <http://ec.europa.eu/competition/information/treaty.html>, preuzeto 02.04.2015. god.
25. World Economic Forum (2008). *The Global Competitiveness Report 2008 – 2009*
26. World Economic Forum (2009). *The Global Competitiveness Report 2009- 2010*
27. World Economic Forum (2010). *The Global Competitiveness Report 2010 – 2011*
28. World Economic Forum (2011). *The Global Competitiveness Report 2011 – 2012*
29. World Economic Forum (2012). *The Global Competitiveness Report 2012 - 2013*
30. World Economic Forum (2013). *The Global Competitiveness Report 2013 - 2014*
31. World Economic Forum (2014). *The Global Competitiveness Report 2014 – 2015*
32. <http://ec.europa.eu/competition/>, preuzeto 06.04.2015. god.

PRIKLJUČIVANJE EU I KONKURENTNOST SRPSKE PRIVREDE

Dr Miroslav Đorđević*
Nemanja Lojanica**

***Apstrakt:** Uključivanje u proces ekonomskih integracija predstavlja neophodan uslov za dalji razvoj privrede Republike Srbije. U tom kontekstu, neophodno je poboljšati konkurentnost Republike Srbije, koja je 2012. godine dobila status kandidata za članstvo u EU, dok je godinu dana kasnije stupio na snagu i Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju. Naime, sa vrednošću indeksa globalne konkurentnosti od 3.9, Srbija je u 2014. godini rangirana na 94. poziciji na listi koja obuhvata 144 analizirane zemlje. Ovakav rezultat i pozicija su umnogome ispod rezultata koje ostvaruju zemlje koje su već članice Unije. Sprovedenim istraživanjem u ovom radu, uočeno je da posebno treba da zabrine nivo konkurentnosti koji se odnosi na makroekonomsko okruženje, gde smo lošije pozicionirani od svih zemalja Jugoistočne Evrope, koje su bile predmet analize. Imajući u vidu da je cilj Evropske unije, kada je u pitanju konkurentnost, povećanje proizvodnje sofisticiranih proizvoda i proizvoda zasnovanih na znanju kao pokretača privrednog razvoja, i da se konkurentnost posmatra kroz proces reindustrijalizacije, neophodno je izvršiti odgovarajuće promene u strukturi naše privrede. U ovom radu je, takođe, empirijskom analizom, upotrebom modela sa korekcijom greške, utvrđeno da trgovinska otvorenost (povećanje izvoza) u velikoj meri determiniše poboljšanje konkurentnske pozicije na primeru Republike Srbije, što je u skladu sa rasprostranjenim mišljenjem o pozitivnom uticaju izvoza na konkurentnost jedne privrede.*

***ključne reči:** Evropska unija (EU), indeks globalne konkurentnosti (GCI), model sa korekcijom greške (ECM), bruto domaći proizvod po glavi stanovnika, Republika Srbija.*

Uvod

Dešavanja u svetskoj privredi se odigravaju munjevitom brzinom. Mapa sveta se u ekonomskom smislu bitno izmenila u odnosu na period neposredno posle Drugog svetskog rata. Kraj 70-ih i početak 80-ih godina dvadesetog veka vezuje se za početak procesa globalizacije, i od tada pa do današnjih dana izdvajaju se, između ostalih, sledeće tendencije u globalnoj privredi: rapidno povećanje proizvodnje i prometa dobara i usluga. Jedna od osnovnih karakteristika savremenih ekonomskih tokova jeste sve veća povezanost i međuzavisnost između nacionalnih ekonomija. Proces globalizacije i tranzicije su u velikoj meri imali uticaj i na privredu Republike Srbije. Međutim, treba istaći da je srpska privreda, pretrpela značajne gubitke tokom poslednje decenije dvadesetog veka, izazvane ratnim sukobima, tačnije dezintegracionim procesima koji su se dešavali na teritoriji Zapadnog Balkana, dok je u Zapadnoj Evropi proces integracija bio uveliko na sceni. Sve to je, naravno, uticalo da izolacija ekonomije Srbije iz međunarodnih ekonomskih tokova, u velikoj meri utiče i na konkurentnost srpske privrede. U procesu ekonomskog povezivanja, ključno opredeljenje privrede Republike Srbije je pristupanje Evropskoj uniji (EU), koja zapravo predstavlja najveći i najznačajniji stepen evropskih ekonomskih integracija. Dobijanjem statusa kandidata za članstvo u EU, srpska privreda je prišla korak bliže svom cilju, koji ipak nije tako blizu, ako se uzme u obzir stepen razvijenosti privrede naše zemlje i zemalja članica.

Kao jedan od preduslova za uspešno uključivanje u proces integracije svetske privrede, neophodno je da nacionalna ekonomija bude što bolje pozicionirana sa aspekta konkurentnosti. Analiza konkurentnosti ekonomije Srbije, od strane Svetskog ekonomskog foruma, najsvеobuhvatnije se vrši pomoću Indeksa globalne konkurentnosti. Upravo taj indeks pokazuje

* djordjevickg@gmail.com

** nlojanica@kg.ac.rs

neujednačene tendencije konkurentnosti, pre svega zbog niske startne pozicije Srbije. Prema poslednje dostupnim podacima, na listi od 144 zemlje, Srbija zauzima 94 mesto. U poređenju sa zemljama koje su poslednje pristupile EU (Bugarska, Rumunija, Hrvatska), Srbija zaostaje u gotovo svim oblastima. Na bazi svega što je napred rečeno, osnovni ciljevi ovog istraživanja su:

1. Praćenje kretanja indeksa globalne konkurentnosti i odgovarajućih subindeksa i ukazivanje na konkurentne prednosti i nedostatke privrede Republike Srbije, koji mogu imati značajnu ulogu u pogledu budućeg priključenja Evropskoj uniji;
2. Ispitivanje uticaja trgovinske otvorenosti (povećanja izvoza) na poboljšanje konkurentne pozicije (bruto domaći proizvod po glavi stanovnika) Republike Srbije.

U radu će se, dakle, govoriti o procesu ekonomske saradnje srpske privrede i EU, odnosno o dostignutom stepenu ekonomskih integracija Srbije. Naredni deo biće posvećen konceptu nacionalne konkurentnosti i praćenju Indeksa globalne konkurentnosti u našoj zemlji i zemljama Jugoistočne Evrope. U poslednjem delu će biti izvršena empirijska analiza o uticaju izvoza na kretanje bruto domaćeg proizvoda po glavi stanovnika, budući da se ovaj pokazatelj veoma često koristi kao indikator konkurentnosti nacionalne ekonomije, i da je u odnosu na njegovo kretanje Srbija zauzimala poslednju poziciju u grupi od 33 zemlje koje kroz poboljšanje efikasnosti teže povećanju ukupne konkurentne pozicije (Jakopin, 2013). Kao odgovarajući ekonometrijski pristup, koristiće se model sa korekcijom greške (Error correction mechanism).

Proces evropskih integracija Republike Srbije - istorijski osvrt

Nakon dva Svetska rata, na tlu Evrope su pokrenuta razmišljanja u pravcu integracije i ekonomske saradnje između najrazvijenijih zemalja ovog kontinenta. Početna zamisao, koja je potekla od Žana Moneta, bila je sprečavanje daljih ratnih sukoba i stvaranje šire evropske institucionalne arhitekture. Prošlo je šezdesetpet godina od Šumanove Deklaracije (1950) i može se slobodno reći da EU predstavlja jednu od najuspešnije sprovedenih oblika ekonomske integracije u svetu. Razvojni put je bio veoma dug i preduzete su brojne aktivnosti, počev od funkcionalne integracije sa ugljem i čelikom, a kasnije i u drugim oblastima, kako bi se postigla trenutna pozicija u svetu. Pridruživanje EU omogućava uključivanje u jedinstveno tržište EU, i pruža veće mogućnosti za ostvarivanje stabilnog i održivog rasta zemlje, putem koristi od slobodne trgovine i slobodnog protoka kapitala na proširenom tržištu. Evropska unija trenutno broji dvadesetosam zemalja članica, a većina zemalja u tranziciji koje nisu članice, kao osnovni cilj imaju upravo uključivanje u EU. Naravno, najveći problem za ove zemlje, uključujući i Srbiju, jeste njihovo zaostajanje u stepenu ekonomske razvijenosti i u odnosu na najmanje razvijene zemlje članice EU. Nakon raspada SFRJ i ratnih sukoba, Srbija je samostalno krenula u ekonomski oporavak kroz evropske integracije. Iz ove perspektive posmatrano, srpskoj privredi će biti veoma teško da vrati poziciju koju je nekada imala bivša zemlja (Lazić, Markov, 2013).

Kako bi se pokazalo kakvu je poziciju SFRJ imala na evropskom tržištu, značajno je istaći da je uspostavljanje odnosa sa zemljama koje su bile osnivači Evropske zajednice za uglj i čelik započeto još u periodu pre početka evropskih integracija. Kasnije, Evropska ekonomska zajednica je potpisala nepreferencijalni trgovinski sporazum sa SFRJ, što je imalo veliki značaj u vreme velikih podela u svetu. Sve do raspada zemlje nastavljen je saradnja sa ovom institucijom, a položaj je bio bolji od onog statusa koji su imale većina zemalja, kasnije članice EU sa teritorije Centralne i Istočne Evrope. Uvođenjem sankcija, prekinut je Sporazum o saradnji između SFRJ i EEZ (Mišćević, 2007).

Proširenjima u okviru EU koja su se dogodila 2004., 2007., i 2013. godine Srbija se sada nalazi u ekonomskom okruženju Unije, i iz tog razloga ima interes za uspostavljanje tesne saradnje sa EU. Postoje tri kriterijuma koje svaka zemlja mora da ispuni da bi ušla u EU, a to su (Milovanović, Veselinović, 2009):

1. Da zemlja ima demokratiju;

2. Da ima funkcionalnu tržišnu privredu;
3. Da ima sposobnu i efikasnu administraciju.

Sa aspekta funkcionisanja tržišnog sistema, Srbija je daleko iza EU. Naša zemlja treba da stabilizuje ekonomsku situaciju, ali istovremeno i da vodi računa da model tržišne privrede odogvara specifičnostima naše zemlje. U reformskim procesima vezanim za tranziciju i tržišnu privredu, umnogome zaostajemo u odnosu na sve zemlje EU. Pristupanje EU utiče na čitavo društvo, ali pregovarački proces obavlja javna administracija, tako da je za efikasnost čitavog procesa neophodno uključiti sve postojeće strukture i institucije, kao i sav stručni potencijal zemlje. Interesantno je pogledati u narednoj tabeli istorijski pregled najznačajnijih datuma u procesu evropskih integracija u Srbiji.

Tabela 1. Istorijski osvrt na najznačajnije datume u dosadašnjem procesu evropskih integracija Republike Srbije

oktobar 2000. godine	Demokratske promene u Srbiji
Jun 2003. godine	Samit u Solunu, usvojen princip „regate”, evropska budućnost zemalja Zapadnog Balkana
April 2005. godine	SCG dobija pozitivnu ocenu o Izveštaju spremnosti za pregovore o zaključivanju SSP sa EU
Decembar, 2006. godine	Potpisan Sporazum o slobodnoj trgovini u jugoistočnoj Evropi
Septembar 2007. godine	Sporazum o viznim olakšicama i Sporazum o readmisiji između EU i Srbije
Januar 2009. godine	Počela primena Prelaznog trgovinskog sporazuma između EU i Srbije
Decembar 2009. godine	Stupio na snagu bezvizni režim sa EU
Jun 2010. godine	Početak ratifikacije SSP između EU i Srbije
Oktober 2011. godine	Evropska Komisija preporučila da se Srbiji dodeli status kandidata za članstvo u EU
Mart 2012. godine	Evropski savet doneo odluku da se Srbiji dodeli status kandidata za članstvo u EU
Jul 2013. godine	SSP stupa na snagu, PTS biva stavljen van snage.
Septembar 2013. godine	EU završava proces ratifikacije SSP
Januar 2014. godine	Međuvladina konferencija-početak pregovora u Briselu
Jul 2014. godine	Vlada donela revidirani Nacionalni program za usvajanje pravnih tekovina EU za period 2014-2018.

Izvor: na osnovu podataka <http://www.seio.gov.rs/srbija-i-eu/istorijat.115.html>, Napomena: SSP- Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju, PTS- Preferencijalni trgovinski sporazum

Kao vodeće pitanje u procesu pristupanja EU nameće se konkurentnost naše privrede. Za našu zemlju pitanje konkurentnosti predstavlja nacionalni ekonomski prioritet. Suština rangiranja konkurentnosti nacionalnih ekonomija, odnosno njenih performansi, jeste ukazivanje na potencijalne institucionalne i tržišne nedostatke i slabosti ekonomskih politika, koje je neophodno unaprediti kako bi se osnažile performanse rasta. Sve veća otvorenost srpske ekonomije zahteva i podizanje konkurentnosti naše zemlje. Podizanje sposobnosti nacionalne privrede na viši nivo, postavlja se kao neophodan uslov za dalji prosperitet. Iz tog razloga jako je bitno analizirati stanje konkurentnosti u Srbiji u ukazati na neophodne smernice, koje je potrebno preduzeti kako bi se iskoristile razvojne šanse u procesu evropskih integracija. Takođe, odnos prema tržištu i trgovini imaće presudnu ulogu u procesu daljih integracija. U sklopu ovog procesa jako je značajno izdiferencirati ključne prednosti naše ekonomije sa aspekta promocije sektora u kojima imamo komparativne prednosti, u cilju promovisanja fleksibilne, izvozno orijentisane privrede (Nešić, 2008). Iz tog razloga će se u poslednjem delu rada ispitivati međuzavisnost trgovinske otvorenosti i bruto domaćeg proizvoda po glavi stanovnika. Bitno je istaći i da EU svakako ima niz instrumenata kojim može pomoći srpskoj ekonomiji, pre svega u finansijskom smislu, za šta je potrebna adekvatna komunikaciji na relaciji Vlade Republike Srbije i nadležnih organa EU.

Koncept nacionalne konkurentnosti

U kontekstu globalnih ekonomskih promena koje karakteriše sve veća uključenost nacionalnih privreda u međunarodnu razmenu, pitanje nacionalne konkurentnosti je od velikog značaja. Budući da se jedino integrisanjem u svetske ekonomske tokove može ostvariti strategija održivog razvoja (Leković, 2010), pitanje konkurentnosti privrede predstavlja jedno od važnijih tema među nosiocima ekonomske politike.

Budući da se radi o veoma složenom pojmu, do sada se nije pojavila opšteprihvaćena ni teorija ni definicija nacionalne konkurentnosti. Najjednostavnije rečeno, konkurentnost nacionalne ekonomije ogleda se u njenoj sposobnosti da odgovori na zahteve međunarodnog tržišta, kako u smislu kvantiteta, tako i u smislu kvaliteta proizvoda i usluga. Pre nego što se istaknu pojedine definicije konkurentnosti, važno je istaći da svaki od pristupa stavlja akcenat na određene faktore koji određuju konkurentnost države i koji predstavljaju merljive rezultate ostvarenog nivoa konkurentnosti. Uobičajena i istovremeno najkomplikovanija definicija konkurentnosti je: potencijal jedne ekonomije da ostvaruje rast u dugom roku (WEF). Preciznije rečeno, konkurentnost podrazumeva set faktora, politika i institucija koje određuju nivo produktivnosti zemlje... pri čemu rast produktivnosti donosi bolje uslove za upotrebu raspoloživih faktora i resursa, koji predstavlja vodeću snagu koja stoji iza prinosa od investicija, što opet određuje stopu rasta jedne ekonomije (Đukić, 2014). Nacionalna konkurentnost često podrazumeva sposobnost nacionalne ekonomije da kroz takmičenje na svetskom tržištu sa inostranim ekonomijama, osigura stalni rast proizvodnje, zaposlenosti i blagostanja domaćeg stanovništva (Radojević, 2011). Sa druge strane, pojedini autori, a pre svih Pol Krugman (1994), ističu da je insistiranje na konceptu nacionalne konkurentnosti pogrešno i opasno. Za razliku od preduzeća, koja u slučaju da nisu u stanju da isplate dobavljače ili radnike, prestaju sa poslovanjem, rezultati ekonomskih performansi nacionalne privrede mogu samo biti zadovoljavajući ili nezadovoljavajući, jer oni nemaju adekvatno definisanu donju liniju (well-defined bottom line).

Međutim, činjenica da preduzeća ne operišu u nekom idealnom pravnom i institucionalnom okruženju, već u veoma konkretnim uslovima neke zemlje, koji do detalja opredeljuju način i efikasnost obavljanja poslovne aktivnosti (Vujović, 2005), baca sumnju na Krugmanov iskaz, jer se uslovi poslovanja razlikuju od zemlje do zemlje. Sličnog mišljenja je i Porter (2008) koji pokazuje da nacionalna sredina ima centralnu ulogu u konkurentskoj prednosti preduzeća i da su neke nacionalne privrede više stimulativne nego druge. Po njegovom mišljenju, država treba da stvara uslove da se faktori proizvodnje ulažu u delatnosti sa najvećom produktivnošću rada. Inače, prema Porteru povećanje produktivnosti jedne zemlje predstavlja neophodan uslov za povećanje konkurentnosti nacionalne ekonomije. Pored toga, on ističe i udeo nacionalne ekonomije na svetskom tržištu (Veselinović, 2013). Istovremeno, neophodno je da država bude fleksibilna u sprovođenju ekonomske politike, kako bi rezultati ukupne ekonomske aktivnosti bili na što višem nivou, u cilju ostvarivanja održivog rasta i razvoja.

Konkurentska pozicija privrede Republike Srbije - indeks globalne konkurentnosti

Bitan aspekt i osnova ekonomskog rasta i razvoja u savremenim uslovima predstavlja konkurentnost nacionalne ekonomije. Savremeno shvatanje konkurentnosti zasniva se na produktivnosti i njenom uticaju na ekonomski razvoj i životni standard. Sama produktivnost zavisi kako od vrednosti proizvedenih nacionalnih proizvoda i usluga, izraženih tržišnim cenama, tako i od efikasnosti njihove proizvodnje. Generalno, u svim definicijama konkurentnosti naglašava se sposobnost države da dostigne visoke stope ekonomskog rasta BDP po glavi stanovnika, uz sposobnost da se proizvedu roba i usluge koje zadovoljavaju test svetskog tržišta (Maksimović, 2009). Konkurentnost je dakle, skup politika, institucija i činilaca koji određuju stepen produktivnosti zemlje. Nivoom konkurentnosti izražava se kapacitet nacionalne

ekonomije da u srednjoročnom periodu, generiše održivi ekonomski rast na postojećem nivou razvijenosti.

Svetski ekonomski forum definiše konkurentnost kao skup propisa, institucija i drugih činilaca koji određuju nivo produktivnosti nacionalne ekonomije. Pokazatelj konkurentnosti je globalni indeks konkurentnosti (Global competitiveness index- GCI), koji meri više mikroekonomskih i makroekonomskih komponenti, koji se vrednuju na skali od 1 (najlošija ocena) do 7 (najbolja ocena). Svi merni pokazatelji su grupisani u 12 stubova i odražavaju različite aspekte složene ekonomske stvarnosti. U tih dvanaest stubova ubrajaju se: institucije, infrastruktura, makroekonomsko okruženje, zdravlje i osnovno obrazovanje, visoko obrazovanje i obuka, efikasnost tržišta roba, efikasnost tržišta rada, sofisticiranost finansijskog tržišta, tehnološka opremljenost, veličina tržišta, sofisticiranost poslovanja i inovacije. Navedeni stubovi konkurentnosti su grupisani u tri celine, odnosno tri faze u razvoju nacionalne privrede, koje se međusobno razlikuju po osnovnim izvorima konkurentne prednosti i preovlađujućim načinima ostvarivanja konkurentskih prednosti, koje predstavljaju ključ za različite načine vođenja ekonomije:

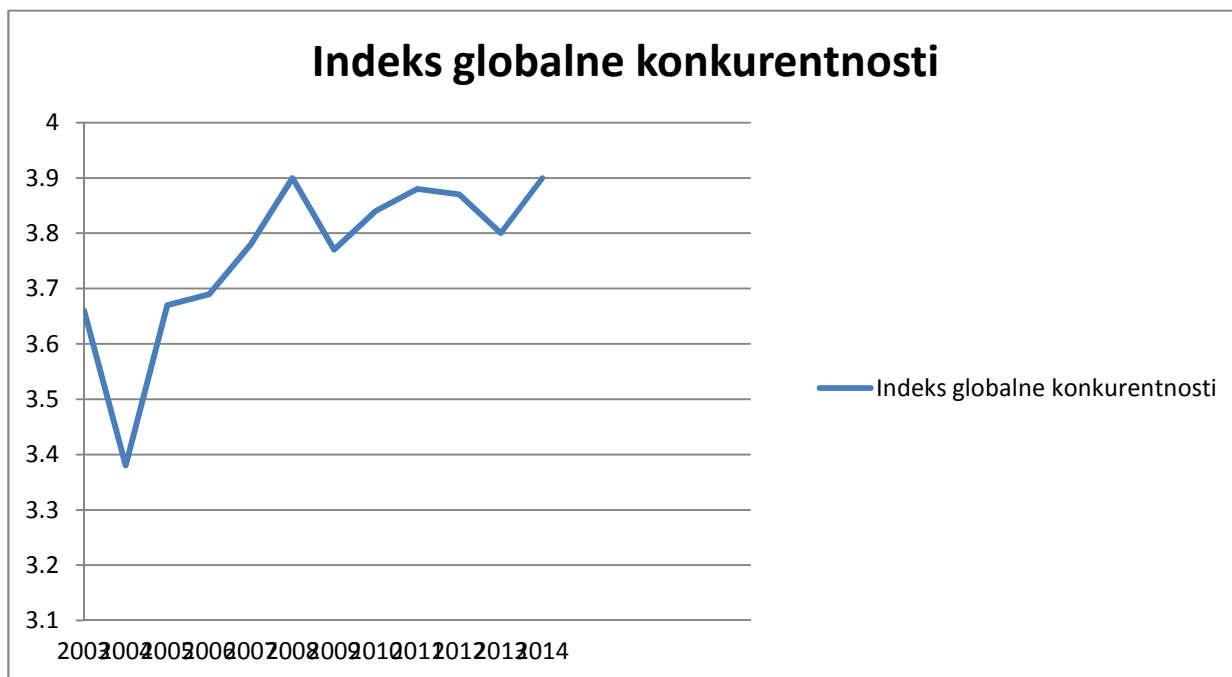
- Osnovne faktore čine prva četiri stuba
- Faktore efikasnosti čini narednih šest stubova
- Faktore inovacija čine preostala dva stuba.

U fazi osnovnim faktorima vođene privrede kritični faktor konkurentnosti su jeftina i neobrazovana radna snaga i prirodni resursi. U ovoj fazi konkurentnost dominantno zavisi od stabilnog makroekonomskog ambijenta, dobrog funkcionisanja javnih i privatnih institucija, prikladne infrastrukture i zdrave i pismene radne snage. Kako zarade rastu i sa dostizanjem višeg stepena privrednog razvoja, prelazi se u narednu fazu, kada počinju da se razvijaju efikasniji proizvodni procesi i povećava kvalitet proizvoda. Izvori konkurentnosti počinju da budu stubovi od petog do desetog. Privrede u ovoj fazi razvoja pomeraju aktivnosti sa fizičkih resursa na znanje. U poslednjoj, trećoj fazi razvoja, zemlje se pomeraju ka inovacijama vođene privrede. Ove zemlje su sposobne da podržavaju veći životni standard vlastitog stanovništva jedino ako su njihove kompanije u mogućnosti da konkurišu sa novim i unikatnim proizvodima. Tačnije, izvori konkurentnosti su poslovna sofisticiranost i inovativnost.

Globalni indeks konkurentnosti je, pored svojih prednosti, takođe podložan i kritici. Brojni autori, između ostalih i Lall (2001) i Squalli, Wilson i Hugo (2006), ističu nedostatke ovog pristupa. Naime, prema njima ovaj pristup je pristrasan, metodologija je pogrešna i nedosledna i mnogi načini merenja su nejasni. Autori idu korak dalje i smatraju da ovaj indeks ima slabu teorijsku i empirijsku osnovu i da može da zavara ukoliko se služi u analitičke svrhe. Ipak, može se reći da na bazi obuhvatnosti ovog indeksa, kako po broju zemalja, tako i po broju pokazatelja, on svakako igra značajnu ulogu u procenjivanju stanja i perspektive jedne privrede, te će se iz tog razloga praćenje njegovog kretanja biti predmet naše analize.

Na slici 1 dat je prikaz kretanja indeksa globalne konkurentnosti u Republici Srbiji u periodu od 2003. do 2014. godine. Ovaj indeks pokazuje neujednačene tendencije konkurentnosti, pre svega, zbog niske startne pozicije Srbije. Na osnovu podataka sa slike može se zaključiti da se vrednost ovog indeksa nije značajnije menjala u proteklom periodu. Uprkos poboljšanju ocene nivoa konkurentnosti koji je ostvaren u početnom periodu tranzicije, zabrinjava pad na rang listi najkonkurentnijih zemalja, što potvrđuje konstataciju da druge zemlje ostvaruju znatno brži rast konkurentnosti od Srbije.

Slika 1. Kretanje Indeksa globalne konkurentnosti u Republici Srbiji u periodu 2003-2014. godina



Izvor: na osnovu podataka Svetskog ekonomskog foruma u naznačenom periodu

Prema izveštaju Svetskog ekonomskog foruma za 2014. godinu Srbija je rangirana na 94. poziciji na listi koja obuhvata 144 analizirane zemlje sa vrednošću Indeksa globalne konkurentnosti (GCI) od 3,9. U odnosu na prethodnu godinu vrednost GCI za Srbiju je porasla za 0,1, što je dovelo do poboljšanja ranga Srbije za sedam pozicija. Istorijski posmatrano, najveću vrednost GCI od 3,90, Srbija je ostvarila 2008. i 2014. godine. U međuvremenu, vrednost ovog indeksa je opadala, što se može opravdati činjenicom da je konkurentnost nacionalne ekonomije opala usled negativnih očekivanja privrednika pogođenih prvim jakim talasom krize svetskih razmera (Veselinović, 2013). Pri tome, trebalo bi imati u vidu da su očekivanja privrednika ključna za formiranje GCI. Ukratko, razlog tome leži u činjenici da se značajan deo vrednosti indeksa formira na osnovu rezultata ankete koju popunjava „top menadžment“ anketiranih preduzeća.

Tabela 2. Indeks globalne konkurentnosti u odabranim zemljama Jugoistočne Evrope u 2014. godini

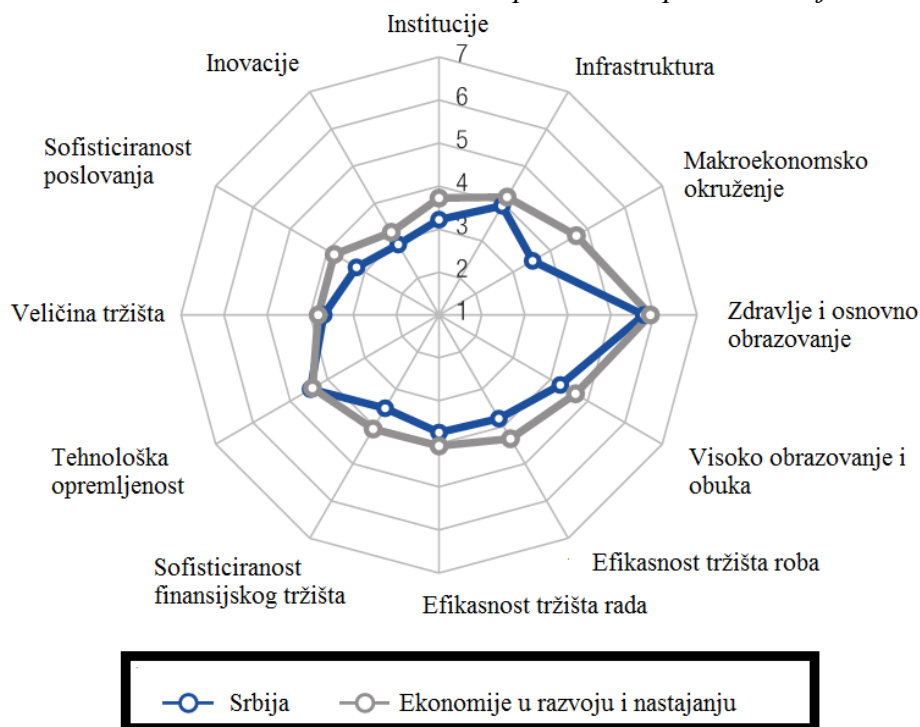
Naziv zemlje	GCI indeks		Osnovni faktori		Faktori efikasnosti		Inovativni faktori	
Albanija	97	3.84	97	4.14	95	3.72	114	3.17
Bugarska	54	4.37	59	4.71	52	4.31	106	3.27
Hrvatska	77	4.13	63	4.66	68	4.11	87	3.47
Makedonija, FYR	63	4.26	64	4.64	69	4.09	76	3.53
Rumunija	59	4.30	77	4.48	50	4.32	78	3.53
Srbija	94	3.90	101	4.10	80	3.90	121	3.05
Turska	45	4.46	56	4.76	45	4.43	51	3.86

Izvor: na osnovu podataka The Global Competitiveness Report, 2014-2015

U Tabeli 2 je prikazano kretanje indeksa globalne konkurentnosti i tri podindeksa koji predstavljaju prosečne vrednosti odgovarajućih stubova konkurentnosti u sedam zemalja Jugoistočne Evrope u 2014. godini. U odnosu na zemlje koje su već članice EU (Hrvatska,

Rumunija i Bugarska), Srbije je znatno lošije pozicionirana po ovom indeksu, kao i po sva tri podindeksa. Naša zemlja je najbolje pozicionirana u okviru podineksa faktora efikasnosti (prosečne vrednosti od petog do desetog stuba). Najlošije smo pozicionirani u okviru inovativnih faktora, gde zauzimamo tek 121. mesto.

Slika 2. Konkurentnost privrede Republike Srbije



Izvor: The Global Competitiveness Report 2014-15

Na osnovu podataka sa dijagrama, uočljivo je da u odnosu na ekonomije u nastajanju i razvoju, naša zemlja najviše zaostaje po pitanju makroekonomskog okruženja i institucija, a napredak je ostvaren po pitanju zdravstva i osnovnog obrazovanja. U okviru institucija gde je prisutno preko dvadeset pokazatelja većina je ocenjena ocenom ispod 3 (recimo poverenje javnosti u političare 2,1). Loš rezultat iz makroekonomskog okruženja zabeležen je pre svega, na polju visokog budžetskog deficita, bruto nacionalne štednje i visoke stope inflacije. Ove manjkavosti su na neki način kompenzovane poboljšanjima u okviru pokazatelja zdravstvo i osnovno obrazovanje.

Tabela 3. Konkurentnost privrede Republike Srbije- najslabije i najbolje pozicionirani faktori

Indikator	Najslabije pozicionirani faktor	Najbolje pozicionirani faktor
Institucije	Teret državne regulacije (140)	Poslovni troškovi terorizma (58)
Infrastruktura	Kvalitet lučke infrstrukture (127)	Fiksna telefonska mreža (26)
Makroekonomsko okruženje	Bruto nacionalna štednja (125)	Kreditni rejting zemlje (81)
Zdravstvo i osnovno obrazovanje	Stopa upisa u osnovne škole (94)	Rsprostranjenost HIV-a (1)
Visoko obrazovanje i obuka	Obim obuke osoblja (134)	Visoko obrazovanje-stopa upisa (52)
Efikasnost tržišta dobara	Sofisticiranost kupaca (137)	Procedure za početak biznisa (57)
Efikasnost tržišta radne snage	Kapacitet za privlačenje talenata (143)	Troškovi za tehnološke viškove (22)
Razvoj finansijskog tržišta	Tržište kapitala-lokalno finansiranje 133	Indeks zakonskih prava (43)
Tehnološka spremnost	Apsorpcija tehnologije od firmi (127)	Internet protok (26)
Veličina tržišta	BDP-paritet kupovne snage (74)	Izvoz- udeo u BDP-u (55)
Složenost poslovanja	Priroda konkurentne prednosti (141)	Kvalitet lokalnih dobavljača (98)
Inovacije	Kapacitet za inovacije (130)	PCT patenti (55)

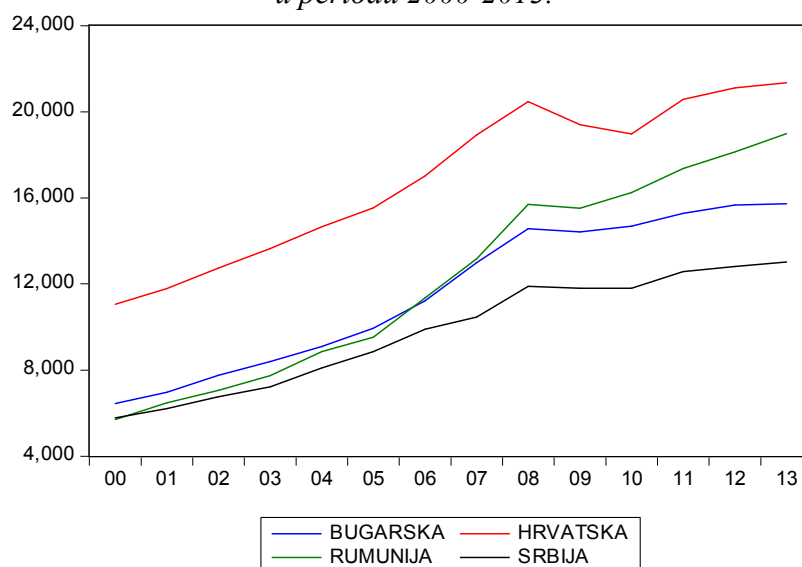
Izvor: na osnovu podataka The Global Competitiveness Report, 2014-2015

Ukoliko se sada osvrnemo na pokazatelje u okviru stubova konkurentnosti i njihov rang, možemo istaći najbolje i najslabije pozicionirane faktore. Evidentno je da Srbija ima probleme u okviru tereta državne regulacije, bruto nacionalne štednje, sofisticiranosti kupaca, odliva mozgova (ne postoji više kao zaseban indikator, ali su na osnovu njega nastala dva-sposobnost zemlje da zadrži i privuče talente), priroda konkurentne prednosti, kao i kapacitet za inovacije. Ako se sada osvrnemo na najbolje ocenjene indikatore, primetno je da se u dobrom delu njih privreda Republike Srbije ne nalazi među bolje ocenjenim zemljama. Povoljnu poziciju uglavnom ostvarujemo iz oblasti koje nisu toliko značajne za biznis. Sve napred navedeno govori u prilog činjenici da privredu Srbije karakteriše nizak nivo konkurentnosti. Naravno, poboljšanje vrednosti globalnog indeksa konkurentnosti kod nas daje nadu, ali i dalje je evidentno da su potrebne značajne pre svega, strukturne reforme u privredi kako bi ona mogla da konkuriše u uslovima sve većih integracija koje su osnovna karakteristika savremenih ekonomskih tokova.

Uticaj trgovinske otvorenosti na poboljšanje konkurentne pozicije Srbije - empirijski rezultati

Sve veća otvorenost Srbije ka svetu, kao i sve veća uključenost u međunarodnu razmenu, zahteva od Srbije korake ka podizanju svoje konkurentnosti. Jer, u sve žešćoj tržišnoj utakmici sa inostranim konkurentima, kao imperativ se nameće podizanje sposobnosti privrede Srbije na znatno viši nivo (Ilić, 2006). Jedna od bitnijih odlika savremenih integracionih tokova jeste trgovinska otvorenost privreda (Đorđević, 2009). Iz tog razloga u ovom delu rada će se predstaviti uticaj povećanja izvoza na rast bruto domaćeg proizvoda po glavi stanovnika. Kao makroekonomski pokazatelj, bruto domaći proizvod se sve češće koristi kao pokazatelj konkurentnosti nacionalne ekonomije, a na narednoj slici se može videti kretanje ovog pokazatelja u Srbiji i tri zemlje koje su se poslednje priključile Evropskoj uniji u periodu od 2000. do 2013. godine. Na osnovu slike može se primetiti da je u pomenutim zemljama došlo do kontinuiranog rasta ovog pokazatelja, ali veliki problem za našu zemlju predstavlja sve veća diskrepanca koja postoji između Srbije i ove tri zemlje. Naime, iz godine u godinu Republika Srbija sve više zaostaje u odnosu na pomenute zemlje. Prema ovom pokazatelju naša zemlja se nalazi na začelju grupe od 33 zemlje koje kroz poboljšanje efikasnosti teže povećanju ukupne konkurentne pozicije, iako je u proseku u naznačenom periodu on rastao oko 20 odsto (Jakopin, 2013).

Slika 3. Kretanje bruto domaćeg proizvoda po glavi stanovnika u odabranim zemljama u periodu 2000-2013.



Izvor: na osnovu podataka World Development Indicators, 2014. Napomena: Ovaj pokazatelj je meren paritetom kupovne snage i izražen je u međunarodnim cenama.

Model sa korekcijom greške (Error correction Mechanism) je prvi upotrebio Sargan (1984), a tek kasnije je ovaj model šire prihvaćen kada su ga promovisali Granger i Engel (1987), koji su ga upotrebili pre svega, za ispitivanje dugoročne ravnoteže i koeficijenata prilagođavanja. Prema Grangerovoj reprezentativnoj teoremi (Granger representation theorem) ako su dve varijable kointegrirane (dugoročno povezane) njihova međuzavisnost se može ispitati ovim modelom. U ovom modelu se, prema Gujarati i Porter (2008) polazi od sledeće jednačine:

$$\Delta y_t = \beta_0 + \beta_1 \Delta x_t + \beta_2 u_{t-1} + \varepsilon_t \quad (1)$$

gde je Δ operator prve diference, y je zavisna, a x nezavisna varijabla, β predstavlja odgovarajuće koeficijente koji stoje uz varijable, ε_t je slučajna greška sa odlikama belog šuma, dok u_{t-1} predstavlja pojam greške (error term) gde je vrednost docnje jedan. Prema jednačini 1 zavisna varijabla zavisi od nezavisne, kao i od ravnotežnog pojma greške. Kao što je već rečeno, u ovom radu je ispitivan uticaj trgovinske otvorenosti (izvoz- EXCS) na bruto domaći proizvod po glavi stanovnika (GDPS) u našoj zemlji u periodu od 2005. godine do 2014. godine. Podaci su dati u kvartalnoj dinamici, tako da raspoložemo sa ukupno 40 opservacija. Podaci o kretanju izvoza su preuzeti sa sajta Republičkog zavoda za statistiku, bruto domaći proizvod sa sajta Narodne banke Srbije, a pošto su varijable prikazane po glavi stanovnika (per capita), i iz statističkih razloga (izbegavanje heteroskedastičnosti), podaci o populaciji su preuzeti sa sajta Svetske banke (World Development Indicators, 2014). Pošto je karakteristika kvartalnih podataka ispoljavanje ciklične komponente, neophodno je izvesti odgovarajuća sezonska prilagođavanja, i za uklanjanje sezonske komponente korišćen je Census X13 metod. Pošto su obe varijable reda integrisanosti $I(1)$ ¹, a i u_{t-1} (ECM) takođe istog reda integracije, ispunjen je jedan od osnovnih uslova za korišćenje modela sa korekcijom greške, a to je prisustvo dugoročne veze između varijabli (red integracije ecm-a nam to nagoveštava). Rezultati ovog modela, kao i njegova dijagnostika su dati u sledećoj tabeli:

Tabela 4. Model sa korekcijom greške-empirijski rezultati

Zavisna varijabla: D(GDPS)			
Varijabla	Koeficijent	t-statistika	Verovatnoća
C	412.94	2.05	0.04
D(EXCS)	17.66	2.78	0.00
ECM(-1)	-0.21	-3.18	0.00
Dijagnostika modela			
R²	0.4123	Durbin-Watson	1.81
F-statistika	8.17	Verovatnoća	0.00
Jarque-Bera	0.18	Verovatnoća	0.91
Breusch-Godfrey	0.61	Verovatnoća	0.51
ARCH	1.04	Verovatnoća	0.30

Izvor: kalkulacija autora, korišćenjem softverske podrške Eviews8

Na osnovu podataka iz Tabele 4, uočljivo je da koeficijent koji ide uz izvoz je statistički značajan, što govori u prilog kratkoročnom uticaju izvoza na bruto domaći proizvod po glavi stanovnika. Ako se sada osvrnemo na dugoročnu povezanost, vidimo da su ispunjena oba uslova. Prvo, vrednost koeficijenta koji ide uz ECM je negativna, i drugo, ona je statistički značajna. Ovo zapravo znači, da u slučaju izlaska sistema iz ravnoteže, potrebno je skoro pet perioda (kvartala) za ponovno vraćanje u istu (21% po kvartalu). Ovaj pokazatelj zapravo predstavlja brzinu prilagođavanja. Postavlja se pitanje koliki je stepen uticaja izvoza na pokazatelj konkurentnosti. Odgovor na to pitanje se može dobiti posmatranjem vrednosti koeficijenta determinacije (R^2), koji nam kazuje da se 41.23 % varijacija zavisne promenljive

¹ Ispitivanje stacionarnosti varijabli je vršeno uz pomoć tradicionalnih testova jediničnog korena (ADF, KPSS). Rezultati su dostupni na zahtev autorima.

(bruto domaćeg proizvoda po glavi stanovnika) nalazi pod uticajem nezavisne promenljive(izvoza). Podaci o specifikaciji modela su takođe dati, i prema njima prisutna je normalnost reziduala (Jarque-Bera), nije prisutna autokorelacija (Breusch-Godfrey LM test) i nije prisutna Heteroskedastičnost (ARCH).

Iz napred navedenog se može zaključiti da izvoz igra veoma značajnu ulogu i kratkoročno i dugoročno u kretanju bruto domaćeg proizvoda po glavi stanovnika u našoj zemlji, pa je stoga jako značajno da se u cilju poboljšanja konkurentnosti poveća izvoz naše zemlje. Povećanjem izvoza otvara se mogućnost za približavanje nivou razvijenosti zemalja koje su već članice EU, i mogućnosti za naše brže priključenje. Naravno, treba imati u vidu, da ova analiza nije uzela u obzir sektorsku strukturu izvoza, koja igra veoma značajnu ulogu u pozicioniranju zemlje sa aspekta konkurentnosti.

Zaključak

Zakasneli procesi tranzicije i ekonomskog integrisanja u velikoj meri su uticali na privredni razvoj Republike Srbije. Većina zemalja Jugoistočne Evrope je već u završnoj fazi procesa tranzicije, i većina njih je sprovedla strukturne reforme, te se na bazi toga se nalaze u konkurentskoj prednosti u odnosu na našu zemlju. Dakle, na putu ka Evropskoj uniji, za Republiku Srbiju je od presudnog značaja da poboljša konkurentnost svoje privrede. Prema izveštaju Svetskog ekonomskog foruma za 2014. godinu Srbija je rangirana na 94. poziciji na listi koja obuhvata 144 analizirane zemlje sa vrednošću Indeksa globalne konkurentnosti (GCI) od 3,9. Pored toga što je jedino Albanija, od zemalja koje su predmet ove analize, lošije pozicionirana, posebno treba da zabrine činjenica da u okviru stubova konkurentnosti, veoma slabu ocenu privreda Republike Srbije ima i u okviru osnovnih faktora, pre svega zbog slabog makroekonomskog okruženja. Iz tog razloga, neophodnim se nameće potreba za smanjenjem stope inflacije, budžetskog deficita, kako bi se obezbedili preduslovi za održivi privredni rast. Promene u strukturi privrede svakako predstavljaju neohodan uslov za brže priključenje Evropskoj uniji, imajući u vidu da je cilj Evropske unije kada je u pitanju konkurentnost, povećanje proizvodnje sofisticiranih proizvoda i proizvoda zasnovanih na znanju kao pokretača privrednog razvoja, jer se konkurentnost posmatra kroz proces reindustrijalizacije, odnosno povećane uloge tehničko-tehnološkog progressa.

U ovom radu je, takođe ispitana međuzavisnost, odnosno uticaj trgovinske otvorenosti na poboljšanje konkurentne prednosti na primeru Republike Srbije. Kao odgovorajući indikator trgovinske otvorenosti korišćen je izvoz robe i usluga, dok je kao pokazatelj konkurentnosti korišćen bruto domaći proizvod po glavi stanovnika. Vremenski opseg posmatranja je bio od prvog kvartala 2005. godine do četvrtog kvartala 2014. godine, i sve to primenom modela sa korekcijom greške kao adekvatnog ekonometrijskog pristupa. Rezultati su pokazali da postoji statistički značajan uticaj izvoza na bruto domaći proizvod po glavi stanovnika, kao i da on objašnjava preko dvepetine varijacija u ovom indikatoru konkurentnosti. Iz ovoga se može zaključiti o velikom uticaju izvoza za poboljšanje konkurentnosti, odnosno o potrebi unapređenja izvozno orijentisanih sektora. Naravno, pored toga što je neophodno povećati, potrebno je i izmeniti sektorsku strukturu izvoza. Ovo pitanje ujedno može biti veoma interesantno u pogledu budućih istraživanja i ispitivanje uticaja poboljšanja kvalitativne strukture izvoza na performanse makroekonomskog okruženja, kao trećeg stuba konkurentnosti.

Reference

1. Dorđević, M., (2009), Privredni razvoj, Kragujevac, Ekonomski fakultet.
2. Đukić, P., (2014), Konkurentnost i konkurencija u kontekstu međunarodne privredne pozicije Srbije, *Stanje i perspektive ekonomsko-finansijskih odnosa Srbije sa inostranstvom*, Naučno društvo ekonomista Srbije, 45-61 str.
3. Engle, R., Granger, C.,(1987), Co-integration and error correction: representation, estimation and testing, *Econometrica* 55(2), 251-276 str.
4. Gujarati, D., N., Porter, D., C., (2008), Basics Econometrics- fifth edition, The McGraw-Hill Series Economics.
5. Ilić, A., (2006), Zona slobodne trgovine u Jugoistočnoj Evropi- izazovi za Srbiju, radni dokument, Srpski Ekonomski Forum, Beograd.
6. Jakopin, E., (2013), Institucionalne performanse konkurentnosti privrede Republike Srbije, *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije*, Kragujevac, 3-21 str.
7. Krugman, P., (1994), Competitiveness: A dangerous obsession, Foreign Affairs.
8. Lall, S., (2001), Comparing national competitive performance: An economic analysis of World economic forum's competitiveness index, QEH working paper – QEHWPS61, 1-41 str.
9. Lazić, B., Markov, J., (2013), Competitiveness of Serbia and Macedonia and the accession to the EU in a time of crisis, *Škola biznisa* 1, 75-91 str.
10. Leković, V., (2010), *Institucionalna ekonomija*, Kragujevac, Ekonomski fakultet.
11. Maksimović, Lj., (2009), Mogućnosti podsticaja konkurentnosti nacionalne privrede, *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije*, Kragujevac, Ekonomski fakultet.
12. Milovanović, G., Veselinović, P., (2009), Globalizacija i tranzicija, Kragujevac, Ekonomski fakultet.
13. Mišćević, T., (2007), Odnosi Srbije i EU- da li je moglo brže?, *Evropska unija- prvih 50 godina*, FEFA, Univerzitet Singidunum, Beograd.
14. Nešić, S., (2008), Konkurentnost privrede Srbije- radni dokument, Srpski Ekonomski Forum, Beograd.
15. Porter, M., E., (2008), O konkurenciji, FEFA Beograd.
16. Radojević, P., (2011), *Dizajn proizvoda i pakovanja kao činilac konkurentnosti preduzeća u Srbiji*, Novi Sad, Ekonomski fakultet u Subotici.
17. Sargan, D., J., (1984), Wages and prices in the United Kingdom: A study in Econometric Methodology, Quantitative economics and econometrics analysis, Basil Blackwell Oxford U. K.
18. Squalli, J., Wilson, K., Hugo, S., (2006), An analysis of growth competitiveness –workin paper No. 06-01, EPRU Zayed University, 1-39 str.
19. The Global competitiveness report 2014-15-World Economic forum, www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf
20. Veselinović, P., (2013), Nacionalna ekonomija, Kragujevac, Ekonomski fakultet.
21. Vujović, D., (2005), Konkurentnost nacionalne privrede: Neka empirijska i teorijska pitanja merenja institucionalne konkurentnosti, *Finansije* 1-6, Ministarstvo finansija Republike Srbije, Beograd.
22. <http://www.nbs.rs/internet/cirilica/index.html>
23. <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/>
24. <http://data.worldbank.org/sites/default/files/wdi-2014-book.pdf>
25. <http://www.seio.gov.rs/srbija-i-eu/istorijat.115.html>,

INSTITUCIONALNI ASPEKTI EKONOMSKE I DRUŠTVENE MODERNIZACIJE: STRATEGIJA ODRŽIVOG RAZVOJA REPUBLIKE SRBIJE

Dr Vlastimir Leković*

***Apstrakt:** Ekonomska i društvena modernizacija, kao kompleksan društveno-ekonomski proces, u radu se razmatra kao svojevrsni instrument promene vektora ekonomskog i društvenog razvoja Republike Srbije. Pod modernizacijom se podrazumeva proces usvajanja i implementacije najnaprednijih industrijskih tehnologija, ekonomskih formi kao i njima odgovarajućih društvenih, političkih i ekonomskih institucija. Pri tome je od odlučujuće važnosti za uspešnost procesa društveno-ekonomske modernizacije postojanje uzajamne povezanosti svih transformacionih procesa, što se može postići, prvenstveno, aktivnim učešćem države. U kontekstu stvaranja uslova za održivost ekonomskog razvoja Republike Srbije, modernizacija se sagledava kao sveukupnost institucionalnih, ekonomskih i tehničko-tehnoloških promena koje su usmerene ka pokretanju ekonomskog rasta i održivosti razvoja, kao uslova za prevazilaženje ekonomske zaostalosti. U radu se ukazuje da ekonomska i društvena modernizacija, koja je bazirana na konzistentnim i efikasnim institucijama, tehničko-tehnološkom progresu i inovacijama, bitno doprinosi dinamičnom ekonomskom rastu i održivom razvoju. S obzirom na to da su institucije pretpostavka dinamičnog ekonomskog i društvenog rasta i razvoja, cilj je da se ukaže na neophodnost izgradnje konzistentnih i efikasnih političkih i ekonomskih institucija, koje su bitan faktor ekonomske i društvene modernizacije, kao strategije održivog razvoja Republike Srbije.*

***Ključne reči:** modernizacija društva, modernizacija ekonomije, institucije, održivi ekonomski razvoj*

Uvod

U uslovima kada privreda Republike Srbije (R. Srbija) ostvaruje negativne stope ekonomskog rasta, kada je visoka nezaposlenost, uz više od 55% nezaposlene mlade radne snage, a više od 700 fakultetski obrazovanih mladih ljudi godišnje napušta zemlju, kada se unutrašnji i spoljni javni dug konstantno uvećavaju, jedini prioritet koji nema alternativu i ne trpi odlaganje jeste pokretanje ekonomskih aktivnosti koje će rezultirati dinamičnijim ekonomskim rastom i održivim razvojem. Kako, iz perspektive navedene opšte slike društvenog i ekonomskog stanja u zemlji, utopistički deluju očekivanja i vizije date građanima, ne tako davno, od strane njihovih izabраниh predstavnika?

U Nacionalnoj strategiji privrednog razvoja, usvojenoj od strane Vlade Republike Srbije 2006. godine, kao osnovni ciljevi, koji su trebali da budu ostvareni do 2012, definisani su: moderno društvo, razvijena ekonomija i veći kvalitet života svih građana. Dve godine kasnije, Vlada je, u Nacionalnoj strategiji održivog razvoja, kao viziju Republike Srbije u 2017. godini opredelila - institucionalno i ekonomski razvijenu državu sa adekvatnom infrastrukturom, privredu zasnovanu na znanju, efikasno korišćenim prirodnim i stvorenim resursima, većom efikasnošću i produktivnošću, bogatu obrazovanim ljudima, sa očuvanom životnom sredinom, istorijskim i kulturnim nasleđem, državu u kojoj postoji partnerstvo javnog, privatnog i civilnog sektora i koja pruža jednake mogućnosti za sve građane.

Koje su pretpostavke potrebne da bi se mogli ostvariti navedeni ciljevi iz strategija Vlade Republike Srbije? To je, pre svega, oživljavanje privrednih aktivnosti u industrijskom sektoru, koji jedino može da bude pokretač i nosilac ekonomskog rasta i novog zapošljavanja. U tom kontekstu, neophodna je modernizacija industrijskog sektora, kao i privrede u celini, kako bi se povećala proizvodnja dobara sa većom dodatom vrednošću.

* lekovic@kg.ac.rs

Shodno navedenom, predmet istraživanja u ovom radu jesu institucionalne pretpostavke uspješne ekonomske i društvene modernizacije, kojom je determinisana održivost ekonomskog razvoja R. Srbije. Cilj istraživanja je da se, na bazi teorijsko-metodološkog okvira i iskustava drugih zemalja o uzajamnoj povezanosti procesa modernizacije i ekonomskog rasta i razvoja, ukaže na potrebu izgradnje konzistentnih i efikasnih političkih i ekonomskih institucija u R. Srbiji. U skladu sa opredeljenim predmetom i postavljenim ciljem istraživanja, polazna hipoteza rada, čijim testiranjem će se ukazati na značaj kvaliteta institucija za ekonomsku i društvenu modernizaciju, jeste: ako postoji determinisanost između kvaliteta institucija i ekonomskog rasta, onda će uvođenjem i razvojem kvalitetnih, konzistentnih i efikasnih političkih i ekonomskih institucija biti omogućena izgradnja modernog društva i moderne ekonomije, koje karakteriše dugoročno održiv razvoj. U istraživanju ključnih aspekata koncepta modernizacije, a na osnovu sučeljavanja različitih teorijskih stanovišta i praktičnih iskustava o ovom značajnom društveno-ekonomskom procesu, dominantno je korišćen metod analitičke deskripcije.

Pored Uvoda i Zaključka, u radu se razmatraju relevantna pitanja konceptualnog okvira procesa modernizacije društva i ekonomije, kao i ključni aspekti uzajamnog odnosa i povezanosti modernizacije ekonomije i ekonomskog rasta i održivog razvoja. U posebnoj sekciji rada, razmatraju se ključne institucionalne pretpostavke modernizacije društva i ekonomije u Republici Srbiji.

Konceptualni okvir ekonomske i društvene modernizacije

Modernizacija, pod kojom se podrazumeva uspostavljanje nečeg novog, savremenog, je kompleksan i višeznačan proces koji se odvija u svim ključnim oblastima društvenog i privrednog života, a karakterišu ga strukturno-funkcionalne diferencijacije i formiranje odgovarajućih formi integracije. Shodno karakteru kompleksnosti i višeznačnosti, u radovima koji se bave pitanjima modernizacije, ovaj koncept je definisan na različite načine, ali im je zajednički stav da je modernizacija u funkciji usavršavanja kako pojedinaca, tako i društva u celini. Koncepti modernizacije diferenciraju se kako u skladu sa razlikama u pristupu i uticaju srodnih disciplina koje se bave određenim specifičnim društvenim i ekonomskim manifestacijama, tako i u zavisnosti od postavljenog cilja istraživanja.

Klasični koncept teorije modernizacije, u osnovi, ima polarizovanu teorijsku strukturu: tradicionalno društvo *versus* moderno društvo. Shodno navedenoj polarizaciji, zapadne zemlje se smatraju savremenim, modernim, a zemlje trećeg sveta zaostalim, konzervativnim. Pri tome, u svim verzijama teorije modernizacije vidi se mogućnost ubrzanih pozitivnih promena, putem difuzije takvih instrumenata kao što su transfer tehnike i tehnologije, reforma pravnih i ekonomskih institucija, a u cilju stvaranja razvijenijih oblika načina života. Međutim, modernizacija ne treba da ima za cilj radikalni raskid sa tradicionalnim vrednostima društva. Naprotiv, modernizacija treba da uvažava osnovne duhovne vrednosti ljudskog života, koje su sadržane u određenoj kulturi. Jedino se na takvom pristupu može izgraditi strategija efikasne obnove. Ignorisanje značaja i uloge tradicije, po pravilu, vodi ne samo kočenju procesa modernizacije, već i ozbiljnoj krizi u društvenom životu.

Kod teoretičara modernizacije, najčešće je zastupljen stav da je nizak nivo razvoja društva determinisan tradicionalnošću njegovih ekonomskih, političkih, društvenih i kulturoloških karakteristika i struktura (Аверкиева, 2014). Da bi povećala nivo razvijenosti, ta društva treba da prođu kroz proces transformacije od tradicionalizma ka savremenosti, koji je proveren na primeru najrazvijenijih zemalja. Međutim, dok je modernizacioni impuls u razvijenim zemljama bio, uglavnom, endogenog karaktera, transformacija zemalja u razvoju dominantno je predodređena egzogenim faktorima. Naime, modernizacija zemalja u razvoju ostvaruje se putem difuzije kapitala, institucija i vrednosti pozajmljenih iz razvijenih zemalja. Polazeći od karakteristika razvijenih zemalja Zapada, koje se posmatraju u svojstvu modela, ili idealnog tipa, određuju se kriterijumi merenja nivoa razvijenosti svakog društva. Na osnovu

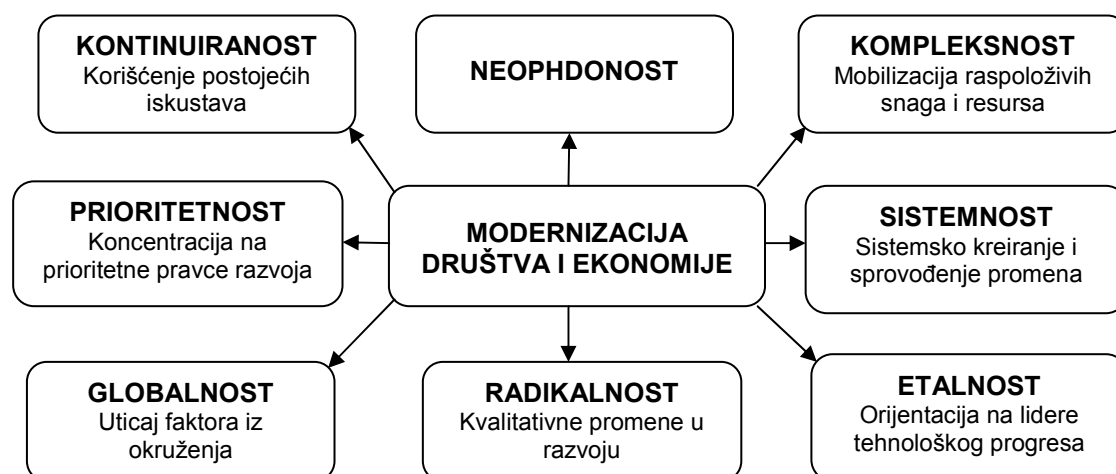
ovog univerzalističkog koncepta modernizacije, razvoj zemalja trećeg sveta uglavnom je determinisan procesom konvergencije sa ekonomskim, političkim, pravnim i socijalnim institucijama razvijenih zemalja. Konkretno, to znači uspostavljanje i razvijanje sistema slobodnog tržišta, vladavine prava, uspostavljanje višestranačkog sistema, racionalizaciju države, zaštitu prava i osnovnih sloboda čoveka. Pretpostavka je da će vesternizacija, industrijalizacija i ekonomski rast generisati preduslove za realizaciju principa socijalne pravde i, samim tim, uvođenje sve većeg broja stabilnih, demokratskih institucija i institucija socijalne države (Davis & Trebilcock, 1999). Ono što je neosporno, to je da tokom ovog kompleksnog procesa država treba da preuzme ulogu osnovnog društvenog činioca.

U prvim konceptima modernizacije, koji se pojavljuju u periodu prosvetiteljstva, razmatraju se ključni aspekti tranzicije iz tradicionalnog, agrarnog u savremeno, industrijsko društvo. Pri tome, modernizacija se tumači kao proces kojim se odvijaju promene u najrazličitijim sferama društva - od ekonomije do kulture. Kasnije se modernizacija objašnjava kao globalni proces prilagođavanja lokalnih oblika društvene i ekonomske organizacije univerzalnim formama savremenosti, kao višestruki proces u kojem se društvo suočava sa postupnim ili brzim promenama tradicionalnih ekonomskih, društvenih, političkih i kulturnih institucija (Charlton & Andras, 2003). Suština problema modernizacije u najrazvijenijem obliku je razmatrana u sistemskom tumačenju savremenih paradigmi funkcionisanja društva. Ukazuje se da je modernizacija društveno-istorijski proces tokom kojeg tradicionalno društvo postaje progresivno, industrijski razvijeno. U pitanju su promene koje se odvijaju u skladu sa najnovijim savremenim zahtevima i standardima. Tokom vremena, ove promene uslovljavaju pojavu u razvoj fundamentalno novih institucija, normi, sistema vrednosti.

Koncept modernizacije proistekao je iz shvatanja o tome da je društvu svojstven standardni evolucionarni obrazac, što je opisano u teorijama o društvenom evolucionizmu. U kontekstu predmeta istraživanja, relevantan je zaključak o postojanju pozitivne korelacije teorije modernizacije sa problematikom ekonomskog razvoja. S tim u vezi, potrebno je ukazati da se savremene teorije razvoja razmatraju kao posebni slučajevi koncepta modernizacije. U skladu sa navedenim, značaj i uloga modernizacije društva povezuju se sa trajektorijom razvoja društva i progresom u svim njegovim sferama, dok se ekonomska modernizacija razmatra u kontekstu potrebe za poboljšanjem kvaliteta života stanovništva, kao njenim krajnjim ciljem. Pri tome, potrebno je imati u vidu čvrstu povezanost i uzajamnu zavisnost između modernizacije društva i modernizacije ekonomije. Naime, bez razvijene i moderne ekonomije nema ni razvijenog i modernog društva, i obrnuto. Shodno tome, modernizaciju ekonomije i društva potrebno je shvatiti kao kontinuirani proces tokom kojeg se ostvaruje poboljšanje, usavršavanje i dovođenje određenog sistema u sklad sa novim zahtevima i normama, tehničko-tehnološkim uslovima i kriterijumima kvaliteta, čime jedno nerazvijeno društvo, uspostavljanjem razvijene tržišne privrede i utemeljenjem demokratskih institucija, poprima svojstva razvijenog društva (Slika 1).

Modernizaciju, kao stremljenje ka promenama koje donose novi kvalitet u životu čoveka i društva, možemo uporediti sa transformacijom pojedinca, ličnosti. Kao što je suština čoveka u njegovom ličnom usavršavanju i razvoju, tako se i društvo, kao jedinstveni organizam, nalazi u stalnom procesu transformacije. Dijalektika društvenog života podrazumeva neophodnost njegovog kontinuiranog obnavljanja i unapređivanja, što je posebno izraženo u uslovima savremenog sveta, koji se odlikuje dinamičnim društvenim promenama. Drugim rečima, modernizacija podrazumeva korenitu obnovu kako bi se, likvidacijom zaostalosti, obezbedio ulazak u savremeni nivo razvoja, što predstavlja drugu etapu procesa tranzicije.

Slika 1. Svojstva procesa modernizacije društva i ekonomije

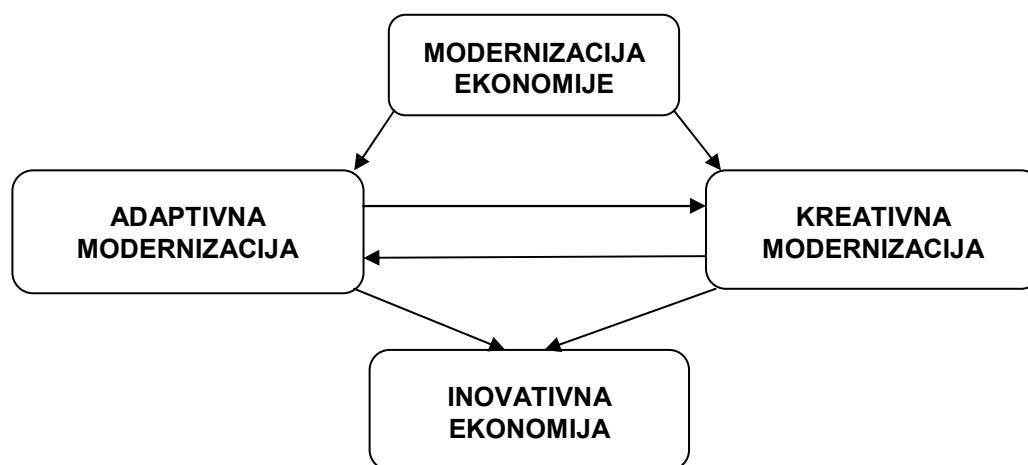


Izvor: Autor

Modernizacija podrazumeva društvene promene koje su rezultat institucionalnih inovacija, ali utiču na institucije i u različitim društvima (Arnold & Hurn, 1966). U istraživanjima procesa modernizacije, ekonomisti, politikolozi i sociolozi, po pravilu, koriste, u svojstvu predmeta istraživanja, iste institucije i procese, zahvaljujući kojim se, iz različitih uglova, razmatraju pitanja urbanizacije, društvenih promena, regulatornih promena i drugo. Shodno tome, modernizacija treba da uvažava iskustva društvenih promena. Istraživanjem društvene modernizacije mogu se identifikovati društvene promene, kao njen rezultat, koje, za uzvrat, generišu institucije i omogućavaju noviji pogled na društvo (Shakeela, Manshoor, Adnan & Bhatti, 2012). Takođe, bitan je i razvoj građanske kulture, koju ne treba u potpunosti glorifikovati i zaboraviti na činjenicu da je sprovođenje institucionalnih reformi u nadležnosti vladajućih političkih elita. Međutim, institucionalne promene, zajedno sa usvajanjem novih kulturnih vrednosti i orijentacija, ne treba da budu isključivo "unutrašnja stvar" političkih elita, iako one imaju odlučujući uticaj na njihovo kreiranje. Neophodna je razvijenija politička kontrola, uz odgovarajući pritisak građana, kako bi vladajuće političke strukture bile manje "elitocentrične" (Inglehart & Welzel, 2005), a što je od presudnog značaja za razvoj i afirmaciju tzv. "poretka otvorenog pristupa".

Sa stanovišta konkretnih ekonomskih efekata, modernizacija podrazumeva: osvajanje i razvoj proizvodnje visokotehnološke produkcije; obnavljanje proizvodnih fondova i tehnologije; sprovođenje strukturnih promena i formiranje industrijske strukture u skladu sa kriterijumima industrijalizovanih zemalja, sa ciljem povećanja učešća proizvoda sa visokom dodatnom vrednošću u BDP-u; obuku i prekvalifikaciju kadrova, odnosno, razvoj ljudskog i intelektualnog kapitala; korišćenje dostignuća drugih zemalja za sopstveni uspešan razvoj. Suština modernizacije jeste koncentracija štednje i investicija u ključnim sektorima koji mogu da budu pokretačka snaga ekonomskog razvoja i kvalitativnih promena u ekonomskom sistemu u celini. To znači da je modernizacija kompleksan društveno-ekonomski proces, koji podrazumeva restrukturiranje organizaciono-ekonomskih odnosa, svojinskih odnosa, kao i proces koji vodi stvaranju efikasnog modela privrednog rasta i razvoja. Na taj način, modernizacija postaje svojevrsni instrument promene vektora ekonomskog razvoja, čiji je ključni pokretač inovativnost. Ako posmatramo uzajamni odnos inovativnosti i modernizacije, možemo reći da je inovativnost faktor intenziviranja društveno-ekonomskog razvoja, a modernizacija je osnovni infrastrukturni preduslov za takav razvoj, sa orijentacijom na već poznata dostignuća nauke, tehnike i tehnologije. Jednom rečju, modernizacija je osnova prelaza na inovativni put razvoja, gde inovacije imaju odlučujuću ulogu u omogućavanju efikasnog funkcionisanja ekonomije i društva u celini. Shodno tome, za modernizaciju ekonomije se može reći da predstavlja adekvatan proces prevazilaženja nerazvijenosti određene sredine.

U pogledu načina sprovođenja, mogu se razlikovati dva tipa ekonomske modernizacije: adaptivna i kreativna (Шмырова, 2010). Adaptivna modernizacija sprovodi se putem pozajmljivanja već postojećih inovacija, koje se koriste najčešće u razvijenim zemljama, metodom adaptacije/imitacije (poznat je model kreativne imitacije koji je imao odlučujući uticaj na uspešan ekonomski razvoj Japana i ostalih novoindustrijalizovanih zemalja Istočne Azije). Kreativna modernizacija se realizuje postepenim stvaranjem i uvođenjem sopstvenih tehnoloških rešenja, što podrazumeva ne samo velika finansijska ulaganja, već i visoke naučno-tehnološke standarde. Na taj način, ovaj tip modernizacije je svojevrsni prelazni period od pozajmljivanja, odnosno, od adaptivne modernizacije ka sistemskom projektovanju i transformaciji, ka inovativnoj ekonomiji, kao ključnom faktoru ekonomskog rasta i održivog razvoja. Uzajamni odnos i kombinacija adaptivne i kreativne modernizacije najneposrednije se odražava na nivo i karakter inovativnog razvoja jedne zemlje (Slika 2).



Slika 2 Tipovi modernizacije ekonomije

Izvor: Autor

Funkcija inicijatora i regulatora procesa ekonomske i društvene modernizacije, po pravilu, pripada državi koja je kreator i nosilac sveobuhvatnog skupa mera strukturnih politika. Po načinu i stepenu uključenosti države u proces modernizacije, sve mere se mogu podeliti na direktne i indirektno. Direktne državne mere, koje su administrativnog karaktera, podrazumevaju angažovanje ekonomskih resursa, koji su u nadležnosti države, radi većeg investiranja, dok se indirektno mere realizuju, uglavnom, posredstvom instrumenata i mera ekonomske politike, kao i kreiranjem institucionalnog ambijenta. Svrishodnost aktivne državne politike rezultat je neadekvatne motivacije tržišnih subjekata za rešavanje pitanja strukturne modernizacije proizvodnje. Tako država postaje ključni subjekt usmeren na rešavanje pitanja dinamične modernizacije, utvrđujući priprtetne pravce razvoja i prestrukturiranja nacionalne privrede. Pri tome, izbor strategije modernizacije treba da se zasniva na iskustvima drugih zemalja, kako bi se nadoknadio zaostatak u razvoju.

Kao sveobuhvatni proces društveno-ekonomskih i kulturoloških promena, od procesa modernizacije se očekuje da doprinese da zemlje u razvoju i tranzicione zemlje steknu neke od karakteristika industrijski razvijenih društava. Zahvaljujući primeni savremenih tehnologija, modernizacija stvara impulse za promenu tradicije i društvenih vrednosti (Haviland, 2002). Kao rezultat promena u životima pojedinaca, transformišu se svi aspekti njihovog života, što utiče na promene socijalno-kulturnih indikatora razvoja društva i na neophodnost sprovođenja društvenih i ekonomskih reformi.

Modernizacija i ekonomski rast i razvoj

Sušтина i smisao ekonomskog razvoja društva ogleda se u kontinuiranom unapređivanju različitih podsistema društva - privrede, politike, kulture i drugih. Jedan od ključnih uslova održivog razvoja, kao i rasta društvenog blagostanja, jeste modernizacija proizvodnih struktura, sa učešćem visokotehnoških grana, nauke i obrazovanja u svojstvu ključnih faktora rasta (Ясин, 2011). U najširem smislu reči, u pitanju je modernizacija ekonomije čime se ostvaruje sinteza strukturnih, tehničko-tehnoških i institucionalnih promena, usmerenih na povećanje njene ekonomske uspešnosti i konkurentnosti na domaćem i međunarodnom tržištu. U navedenom kontekstu, modernizaciju shvatamo kao proces usvajanja i implementacije najnaprednijih industrijskih tehnologija, ekonomskih formi, kao i njima odgovarajućih društvenih i političkih institucija. Shodno tome, neosporno je da transformacije u industrijskom sistemu imaju odlučujući uticaj na ostvarivanje ciljeva i prioriteta ekonomskog rasta i razvoja, a samim tim i na ishod procesa modernizacije. Iskustva savremenih razvijenih privreda pokazuju da je ključni problem modernizacije u povezanosti svih transformacionih procesa, što se može ostvariti, prvenstveno, uz aktivno učešće države.

Modernizacija kao proces transformacije načina ponašanja ekonomskih subjekata, usmerena je ka kvalitativnim progresivnim promenama postojećih institucionalnih oblika, tehnološkom unapređivanju ekonomskog sistema i povećanju njegove konkurentnosti. Iz ove perspektive, modernizacija se može definisati kao sveukupnost društvenih, ekonomskih i tehničko-tehnoških promena, usmerenih na pokretanje ekonomskog rasta i održivost razvoja, kako bi se prevazišla ekonomska zaostalost (Вольчик и Кот, 2013). Međutim, jedno od bitnih ograničenja uspešnog sprovođenja procesa modernizacije predstavlja institucionalna nerazvijenost, koja se ogleda u formiranju neefikasnih hibridnih institucionalnih struktura i njima odgovarajućeg ambijenta.

Pod ekonomskom modernizacijom podrazumevaju se strukturne, tehničko-tehnoške i institucionalne promene u nacionalnoj ekonomiji, koje imaju za cilj povećanje nivoa ekonomske uspešnosti. Ona obuhvata:

- sistemsku modernizaciju, koja podrazumeva unapređivanje samih principa funkcionisanja nacionalnog ekonomskog sistema, čija je suština: razvoj konkurentnog ambijenta, liberalizacija ekonomskih procesa i razvoj preduzetništva, debirokratizacija ekonomije, kreiranje i sprovođenje industrijske i inovativno-strukturne politike;
- institucionalnu modernizaciju, koja uključuje dva nivoa realizacije: razvoj postojećih institucija do nivoa adekvatnog savremenim uslovima modernizacije, kao i uspostavljanje novih institucija tržišne privrede;
- tehničko-tehnošku i industrijsku modernizaciju proizvodnih kapaciteta, što je pretpostavka podizanja nivoa tehničko-tehnoškog razvoja nacionalne ekonomije, obnavljanja proizvodnih fondova u realnom sektoru, oživljavanja investicione aktivnosti privrednih subjekata, rasta produktivnosti rada i inovativnosti.

Imajući u vidu kompleksnost i složenost društveno-ekonomskih promena do kojih dolazi u uslovima tranzicionih procesa, potrebno je da u ovim privredama akcenat bude stavljen na sprovođenje sistemske i institucionalne modernizacije. Bez istovremenih promena u oblasti društva, ekonomije i politike, ni sama tehničko-tehnoška modernizacija nije moguća. Ekonomske karakteristike modernizacije podrazumevaju transformaciju proizvodnje i načina upravljanja u savremenom tržišnom sistemu otvorenog tipa, sa dominacijom privatnog sektora, koji koegzistira sa drugim sektorima: državnim, kooperativnim, mešovitim kapitalom, akcionarskim vlasništvom, za šta je neophodna adekvatna sistemska i institucionalna podrška.

Između ekonomskog rasta i kvaliteta institucija potvrđena je uzajamna povezanost: s jedne strane, visok kvalitet institucija podstiče ekonomski rast, a s druge strane, određeni nivo blagostanja dovodi do uvećanja ljudskog i društvenog kapitala, što predstavlja osnov za

formiranje modernih institucija (Полтерович, 2008). Shodno tome, pokretanjem ekonomskog rasta stvaraju se neophodni uslovi za dalji razvoj povoljnih institucija, koje su važna pretpostavka uspešnosti reformi, odnosno, modernizacije društva i ekonomije.

U zemljama u razvoju i tranzicionim zemljama, na modernizaciju se gleda kao na način da se ostvari sustizanje u razvoju. Kao i svaki pojam opšteg karaktera, i u definisanju koncepta modernizacije prisutno je mnogo interpretacija. U okviru institucionalne ekonomske teorije, problematika modernizacije ekonomskih sistema dosta je zastupljena, a naglasak je na neophodnosti izgradnje efikasnih i konzistentnih ekonomskih i političkih institucija. Modeli institucionalne modernizacije razlikuju se u zavisnosti od specifičnosti kulturoloških, istorijskih i političkih karakteristika razvoja. Međutim, zajednički momenat u modelima modernizacije predstavlja usredsređenost na preuzimanje (imitaciju) institucija i tehnologija, koje omogućavaju korišćenje prednosti ekonomskih aktivnosti sa rastućim prinosima i društvenih komunikacija, karakterističnih za poredak otvorenog pristupa (Норт, Уоллис и Вайнгафт, 2011). U tom kontekstu, posebna pažnja usmerena je na uzajamni odnos procesa ekonomske i društvene modernizacije i ekonomskog rasta i razvoja. Bazirana na efikasnim i konzistentnim institucijama, tehničko-tehnološkom progresu i inovacijama, modernizacija ekonomije i društva bitno doprinosi uspešnom ekonomskom rastu i održivom razvoju. Međutim, da li i svaki ekonomski rast ima kao svoj ishod modernizaciju ekonomije i društva?

Kada je reč o teorijama rasta i razvoja, u centru njihove pažnje su stope ekonomskog rasta, koje se izražavaju stopom rasta bruto društvenog proizvoda (BDP) ili bruto društvenog proizvoda po glavi stanovnika (BDP *per capita*). Međutim, pri tome se apstrahuje kako se taj rast realnog dohotka distribuira na različite grupe stanovništva, uz zanemarivanje drugih determinanti društvenog blagostanja. Naime, kako ukazuju Stiglitz, Sen and Fitoussi (2009), BDP nije mera dohodaka niti nivoa životnog standarda, jer društveno blagostanje se ne karakteriše samo veličinom dohotka kao indikatorom ekonomskog rasta, već i tendencijama rastućih rashoda za obrazovanje, razvoj nauke, obuku i prekvalifikaciju radno sposobnog stanovništva, zdravstvenu i socijalnu zaštitu, korišćenje visoke tehnologije u različitim sektorima privrede. Neosporno je da se visok nivo kvaliteta života u društvu ostvaruje zahvaljujući ekonomskom rastu, ali taj rast će se odraziti na svakog pojedinca kada je ostvarena pravedna raspodela bogatstva i prihoda (Чигвинцева, 2011). Shodno tome, s obzirom na prioritete društvenog progressa, koji treba da uvažavaju ciljeve povećanja stepena zadovoljstva socijalnih i kulturnih potreba pojedinaca i razvoja svih sfera života, neposredno povezanih sa razvojem ličnosti, postoji potreba da se razmotri stepen dostupnosti dobara i usluga za sve pojedince (Аверкиева, 2014). Shodno tome, cilj socijalno-ekonomske politike jeste rast društvenog blagostanja, a ne samo rast BDP ili BDP *per capita*.

Predstavnici teorija ekonomskog razvoja kao osnovni cilj ekonomske politike promovišu ekonomski rast, naglašavajući da će veće stope rasta, u svakom slučaju, uticati na životni standard svih, ili barem većine građana. Međutim, ova pretpostavka sve više se dovodi u pitanje od strane mnogih ekonomista. Kako ukazuje A. Sen (1991), o uspehu svake strategije razvoja treba suditi, na kraju krajeva, po tome šta je ona promenila u životima ljudi. Pобољшanje životnih uslova trebalo bi da bude značajno, i to побољшanje treba da bude neotuđivi deo koncepta razvoja. U krajnjem slučaju, procena dostignutog nivoa razvoja ne može da predstavlja samo kvantitativne indikatore BDP, već analizom treba da budu obuhvaćene i kvalitativne promena u društvu. U svojim istraživanjima, M. P. Todaro and S. C. Smith (2006), došli su do zaključka o postojanju slabe korelacije između tradicionalnih pokazatelja ekonomskog rasta i različitih determinanti blagostanja. Oni naglašavaju da je tokom poslednjih decenija XX veka došlo do produblivanja nejednakosti u dohocima kako između različitih zemalja, tako i između najmanje razvijenih zemalja. Takođe, stepen siromaštva je povećan, a različiti pokazatelji stanja zdravstvene zaštite, očekivanog životnog veka, smrtnosti odojčadi, u manje razvijenim zemljama neznatno su побољшани. Shodno navedenom nepovoljnom socijalnom stanju, evidentno je slaba

korelacija relativnog nivoa BDP-a i BDP-a *per capita* sa vrednošću različitih faktora blagostanja. Na primer, u uslovima rastuće nejednakosti u raspodeli dohotka ispoljava se neophodnost za povećanom štednjom i investicijama u cilju stimulisanja preraspodele resursa iz tradicionalnih sfera, pri čemu, ekonomski rast, štednja i investicije nisu u visokoj korelaciji sa nivoom socijalne nejednakosti.

M. P. Todaro and S. C. Smith (2006), ukazuju da ciljevi razvoja u svim društvima trebaju biti:

- smanjenje nejednakosti u raspodeli životno neophodnih dobara i veća dostupnost usluga, kao što su hrana, stanovanje, obrazovanje, zdravstvena i socijalna zaštita;
- rast životnog standarda u skladu sa rastom dohotka i smanjenjem socijalnih nejednakosti može se ostvariti, prvenstveno, otvaranjem novih radnih mesta, boljim obrazovanjem i većim naglaskom na kulturne i humanističke vrednosti, čime će se poboljšati ne samo materijalno blagostanje, već i nacionalno samopoštovanje građana;
- povećanje ekonomskih i socijalnih potencijala pojedinaca i stanovništva u celini kako bi se oslobodili zavisnosti od drugih pojedinaca i države, jer se savremeni ekonomski rast zasniva na ljudskom kapitalu i obrazovnom sistemu, što ima odlučujući uticaj na njegovu reprodukciju, iako se ljudski kapital formira zahvaljujući uticaju različitih podsistema društva i ekonomije.

Bitno ograničenje i kočnicu za uspeh procesa modernizacije društva i ekonomije predstavlja neoliberalizam. Istraživanja odnosa liberalnih koncepata i ekonomskog rasta pokazuju da ne postoji pozitivna korelacija između ekonomskih sloboda i inovativnog rasta (Мовсесян, 2003). Klasična i neoklasična ekonomija, shvatanjem tržišta kao samoorganizovanog, čisto prirodnog procesa, nije pokazala interesovanje za relevantna pitanja društveno-strukturnog nivoa ekonomije i za njegove funkcije. Zapostavljena je sinergija složenijeg mehanizma tržišne organizacije, koja podrazumeva kako slobodan ekonomski, tako i politički izbor. Zanemarena je difuzija individualne egzistencije u društveno-ekonomskom prostoru tržišta, kao i činjenica da uključivanje pojedinaca u formiranje programa i strategija razvoja društva i države ima svoju strukturnu zasnovanost, koja je produkt sinergije ekonomije kao sistema. Uostalom, u istoriji funkcionisanja tržišnih sistema, ni jedna privreda nije ostvarila dugoročni rast u uslovima koji se nameću ekonomskim modelom zasnovanom na konceptu neoklasične ekonomije.

Takođe, ako je za prevazilaženje posledica ekonomske krize i sprovođenje procesa društvene i ekonomske modernizacije neophodno fokusiranje na inovacije, kao snažnu polugu za podizanje nivoa produktivnosti i životnog standarda, jedno od ključnih pitanja jeste - da li je neoliberalna ekonomska politika adekvatna podrška za ostvarivanje navedenih ciljeva? Dokaz da nije pruža globalna ekonomska kriza koja je pokazala slabosti savremenog kapitalizma, koji je kreiran na principima neoliberalne ideologije. Slabosti tog društveno-ekonomskog sistema postale su evidentne ne samo u sferi finansija, monetarnog i valutnog sistema, gde je kriza i indukovana, i ne samo u realnom sektoru i trgovini, već i u funkcionisanju demokratskih institucija.

Posledicama neoliberalnog koncepta pažnju su posvetile i Ujedinjene nacije, koje u izveštaju *The Global Economic Crisis: Systemic Failures and Multilateral Remedies*, naglašavaju da je tržišni fundamentalizam u poslednjih nekoliko decenija dramatično pao na ispitu. Finansijska deregulacija omogućila je akumulaciju ogromnih rizičnih pozicija, čijim popuštanjem je otpočela globalna finansijska, a kasnije i globalna ekonomska kriza. Dogmatsko verovanje u efikasnost deregulisanog finansijskog tržišta i odstustvo adekvatnog regulatornog mehanizma u finansijskom i monetarnom sistemu, stvorili su iluziju o mogućnostima da se, bez rizika, mogu maksimirati profiti putem spekulativnih finansijskih transakcija u mnogim oblastima. Za prevazilaženje postojećeg neodrživog stanja i sprovođenje neophodnih promena u sistemu, u Izveštaju se ukazuje na neophodnost povećanja regulatorne uloge države.

U sklopu procesa modernizacije društva i ekonomije, strateški prioritet imaju investicije, ali ne samo u novu tehniku i tehnologiju, već i u čoveka. Od odlučujuće važnosti je postizanje društvene kohezije, poverenja naroda u održivost društvenog sistema i posvećenost najširih slojeva društva univerzalnim moralnim vrednostima. U pitanju je društveni kapital, čiji kapacitet sve više postaje ključ uspeha svih ekonomskih subjekata. To je opredeljeno činjenicom da ekonomija ima i svoju humanitarnu dimenziju, što je predmet brojnih interdisciplinarnih istraživanja u kojim se ukazuje na potrebu uspostavljanja novog modela razvoja društva i njegove ekonomije (Богомолов, 2011).

Prelazak na ovaj model podrazmeva potrebu da se preispitaju postulati prethodnih i postojećih ekonomskih sistema i politika. U središtu tih preispitivanja nalazi se pitanje uloge države. Kreatori dosadašnjih reformi, za svoje zahteve o neophodnosti povlačenja države iz privrede, nisu ponudili nikakvu valjanu argumentaciju izuzev stava da je slobodnotržišna konkurencija superiorna. Mehanizam državne kontrole, kao najpouzdanija poluga društvene i ekonomske transformacije, smatran je nepotrebnim zbog toga što je nefunkcionalan, nekonpetentan, podložan korupciji, zbog čega su mu svojstvene velike greške. Međutim, uprkos činjenici da su navedene ocene svojstvene državnoj upravi, pokazalo se da je za sam ishod ekonomske i društvene transformacije mnogo korisnije unapređenje državne uprave i korišćenje njene neophodne regulatorne funkcije, nego se te uloge odricati. Potreba unapređenja i jačanja same države je neosporna. Tim pre je te neophodno jer je veliki deo privatnog sektora samog sebe kompromitovao, manifestovanjem pohlepe i društvene neodgovornosti, nemorala, zanemraivanjem nacionalnih interesa i institucije vladavine prava, uz čestu spregu sa kriminogenom sferom. Može li takav privatni sektor predstavljati vodeću snagu u procesu modernizacije zemlje? Malo je verovatno. Slobodno tržište, koje deluje bez jake i efikasne države, dovodi do zamene neodgovorne državne vlasti neregulisanim privatnim bogaćenjem, što rezultira ekonomskim i socijalnim propadanjem.

U Izveštaju Svetske banke za 2006. godinu (Социальная справедливость и развитие), posvećenom jednakosti i razvoju, konstatuje se da, pri visokom nivou ekonomske nejednakosti, ekonomske institucije i socijalni uslovi sistemski deluju u interesu imućnijih grupa. Takve nepravične institucije dovode do društvenih i ekonomskih gubitaka. U izboru kadrova za javne službe prednost se daje bogatima, a talenat srednjih i siromašnih grupa ostaje neostvaren. Društvo u celini postaje manje efikasno jer se propuštaju prilike za inovacije i investicije. To se potvrđuje i u praksi Republike Srbije. Ekonomija koju karakterišu izražene socijalne nejednakosti ne može da bude efikasna, a nije ni održiva. Bez saglasnosti o neophodnosti veće socijalne jednakosti, kao večite moralne norme, nije moguće u društvu uspostaviti zdrav moralni ambijent, kao ni zdravu ekonomiju, što je bitan uslov pokretanja ekonomskog rasta i održivosti ekonomskog razvoja. Istovremeno, sprovodeći neoliberalnu ekonomsku politiku, država nije uspela da uspostavi adekvatan mehanizam kojim bi bio sprečen odliv kapitala i obrazovane i kompetentne radne snage iz zemlje. Navedeno stanje je posledice, pre svega, deindustrijalizacije zemlje i gubitka velikog broja radnih mesta.

Neophodno je da se u društvu uspostavi veći stepen socijalne jednakosti, pod kojom se podrazmeva postojanje jednakih mogućnosti za život pojedinaca po sopstvenom izboru i njihova zaštita od ekstremnog lišavanja mogućnosti da postignu željene rezultate. Osnovna ideja je u tome da socijalna jednakost predstavlja bitan faktor rasta blagostanja u dužem vremenskom periodu. Institucije i politike koje promovišu jednake uslove u kojima svi članovi društva imaju podjednake šanse predstavljaju značajan doprinos održivosti ekonomskog rasta i razvoja. Na taj način, viši nivo socijalne jednakosti doprinosi smanjenju siromaštva na dva načina - boljom socijalnom zaštitom za siromašne slojeve stanovništva, i obezbeđenjem dugoročno pozitivnog uticaja na proces ekonomskog i društvenog razvoja.

Istovremeno, viši nivo socijalne jednakosti pretpostavka je socijalne stabilnosti društva, što je bitan uslov za stabilnost i efikasnost institucija. Naime, zemlje koje karakteriše visok

stepen socijalne stabilnosti, pri ostalim istim uslovima, imaju razvijenije, stabilnije i efikasnije institucije, samim tim i bolju perspektivu za ekonomski rast i razvoj. Zapravo, stepen socijalnog jedinstva, odnosno, socijalne kohezije smatra se ključnim faktorom za razvoj efikasnih nacionalnih institucija (Easterly, Ritzan, & Woolcock 2006). Istovremeno, zemlje u kojima nije uspostavljeno uzajamno poverenje, i gde su socijalne razlike izražene, teško mogu da uspostave efikasne institucije, odnosno, stabilna i opšteprihvaćena pravila igre. S druge strane, u zemljama koje karakteriše socijalno jedinstvo, gde je uspostavljeno poverenje građana u vladu i njene institucije, mnogo se uspešnije i brže sprovode neophodne reforme. Na taj način, socijalna kohezija jednog društva predstavlja značajan socijalni kapital, koji pogoduje uspešnijoj modernizaciji društva, za koje su karakteristične kvalitetne, stabilne i efikasne institucije, čijim se funkcionisanjem stvaraju objektivni uslovi za uspešnije odvijanje ekonomskih aktivnosti i za dinamičniji ekonomski rast i održivi razvoj.

Ekonomska i društvena modernizacija u Republici Srbiji

Zbog svog značaja za dinamičan ekonomski rast i održiv razvoj, modernizacija ekonomije i društva u Republici Srbiji treba da ima status nacionalne strategije, jer se jedino takvim pristupom može postići mobilizacija i koncentracija svih raspoloživih resursa zemlje u cilju sprovođenja ovog bitnog zadatka. Da bi se to moglo postići, neophodno je donošenje projekta (strategije) modernizacije, čime se stvaraju uslovi ne samo za mobilizaciju resursa za ubrzani razvoj, već i za materijalnu zainteresovanost značajnog dela društva za realizaciju projekta. Koncept reformi treba biti usmeren na oživljavanje i razvoj domaće proizvodnje, kao i da je usklađen sa poboljšanjem socijalne sfere i odgovarajućeg nivoa kvaliteta života. Takav razvojni trend podrazumeva podsticanje i korišćenje inovacija - institucionalnih, infrastrukturnih, obrazovnih, tehničko-tehnoloških, organizacionih, upravljačkih. Ključnu komponentu u realizaciji navedene strategije treba da čine ciljevi i instrumenti industrijske politike, koja je bitan uslov dinamiziranja ekonomskih aktivnosti i pokretanja ekonomskog rasta i obezbeđenja održivosti razvoja nacionalne ekonomije. U tom kontekstu, značajno je da se podstiče proizvodnja koja stvara veću dodatnu vrednost, čime se postižu ne samo kvantitativni, već i kvalitativni rezultati industrijskog razvoja. Kada u strukturi jedne privrede dominira sirovinaska industrija i industrija niže faze prerade, tada je ona jedan od ključnih izvora neodrživosti ekonomskog rasta, jer je takva privreda podložnija uticajima fluktuacija spoljnotrgovinskih konjunktura.

Za uspešnu modernizaciju privrede R. Srbije neophodni su inovativni razvoj i nova industrijalizacija. Inovativna ekonomija podrazumeva ekonomski sistem u kojem se održivi ekonomski rast ostvaruje kroz inovacije, akumulaciju i efikasno korišćenje socijalnog kapitala. S druge strane, nova industrijalizacija je model ekonomskog rasta, u kojem će njegovu osnovu činiti visokotehnološka proizvodnja kako u novim, tako i u tradicionalnim industrijama. Sredstva potrebna za ostvarivanje ovog cilja nisu samo u efikasnijem korišćenju proizvodnih resursa i rane snage, već, pre svega, u osvajanju i uvođenju novih tehnologija, novih metoda proizvodne organizacije i upravljanja. Ekonomski mehanizam nove industrijalizacije treba da bude javno-privatno partnerstvo, kao nova forma ekonomskih odnosa, zasnovana na uzajamno-korisnoj saradnji privatnog sektora i razvojnih javnih institucija. Za motivisanje privatnog sektora da se angažuje u navedenoj formi saradnje sa javnim sektorom, neophodne su bitne institucionalne promene kojim će se stvoriti podsticajan poslovni ambijent.

Stanje društva i ekonomije u Republici Srbiji karakteriše niz negativnih pojava - negativne stope ekonomskog rasta, visoka nezaposlenost, intenzivan odlazak mlade stručne radne snage u inostranstvo, izražene neravnoteže platnog bilansa i državnog budžeta, rastuća domaća i inostrana zaduženost zemlje. Navedeno stanje ekonomije je logična posledica dominantnog načina mišljenja, nametnutog paradigmom neoliberalizma i tržišnog fundamentalizma, koji je sam po sebi jednostran. Nekritička, gotovo dogmatska percepcija

slobodnog tržišta nema u svom opusu ekonomsku i društvenu stvarnost, već nameće modele koji odražavaju percepciju nekog željenog, idealnog tržišnog sistema, u kojem se institucije ne primećuju, ili se ne smatraju bitnim.

Neosporno je da je za prevazilaženje postojećeg stanja ekonomske nerazvijenosti, koja je uslovljena pogrešnim ekonomskim politikama u dosadašnjem periodu tranzicije i deindustrijalizacijom zemlje, neophodna preorijentacija na ekonomske aktivnosti koje rezultiraju proizvodima visoke dodate vrednosti, što nije moguće ostvariti bez reindustrijalizacije zemlje. Za ostvarivanje ovog cilja, neophodno je realizovati modernizaciju ekonomske strukture, kao i veći nivo investicija u tehničko-tehnološku obnovu i u istraživanje i razvoj. U kontekstu navedenog, od odlučujuće važnosti je uspostavljanje opšte saglasnosti u pogledu dugoročne strategije razvoja društva. Ključni pokretači i nosioci takve strategije treba da budu - industrijska politika, kojom se stvara adekvatna podrška domaćim proizvođačima, za šta je potrebna značajna uloga države, kao i inovativne aktivnosti. Uz oslonac na kvalitetne ljudske resurse, to su ključni faktori povećanja nivoa konkurentnosti ekonomije.

Jedan od bitnih uslova za uspešnu ekonomsku modernizaciju u R. Srbiji jeste napuštanje dominantnog koncepta baziranog na principima tržišnog fundamentalizma, po kojem je slobodno tržište najefikasniji i najpravičniji način ostvarivanja pojedinačnih i društvenih interesa. Shodno tome, ishodi društvene i ekonomske modernizacije potrebno je da budu izraženi u uspešno rešenim sledećim relevantnim problemima:

- pokretanje i uspešno sprovođenje procesa reindustrijalizacije zemlje,
- ublažavanje socijalnih nejednakosti, uz dostizanje veće socijalne pravde i jednakosti,
- omogućavanje svim građanima da imaju pristojan životni standard i kvalitetan život,
- uspešno rešavanje ključnih pitanja zaštite i očuvanja životne sredine.

Zašto ekonomija organizovana na principima tržišnog fundamentalizma ne može uspešno da funkcioniše? Zato što tržište ne predstavlja savršen mehanizam upravljanja ekonomskim aktivnostima i njihovom koordinacijom. Ekonomska realnost je potvrdila da tržište ima ograničenu efikasnost i da stvara velike društvene troškove. I globalna ekonomska kriza jasno je pokazala ograničene mogućnosti samoregulacije tržišne privrede i spontanog dostizanja optimalne ravnoteže. Međutim, tržišni fundamentalisti pokušavaju da nametnu sistem totalnog tržišta, sa tendencijom da sve bude privatno i da se sve plaća. Rezultat takvog koncepta manifestuje se u pogubnim posledicama komercijalizacije obrazovanja, zdravstvene zaštite, kulture, što nije dovelo do unapređenja u navedenim društvenim delatnostima, već do drastičnog pogoršanja. Komercijalizacijom obrazovanja i zdravstvene zaštite, veliki broj ljudi ne može da dobije kvalitetno obrazovanje i adekvatnu zdravstvenu zaštitu. Razvijanje tržišnih odnosa u visokom obrazovanju i njegova komercijalizacija dovodi do negativne selekcije. Shodno tome, s obzirom da je usmereno na kratkoročne vremenske signale, tržište nije pogodan instrument posredstvom kojeg se može sprovođiti modernizacija, koja podrazumeva potrebu osmišljene dugoročne strategije razvoja zemlje.

Tržišni fundamentalizam, stavljajući u prvi plan interes oličen u neposrednoj imovinskoj koristi, nema u vidu duhovne i ljudske vrednosti. Na taj način se podriva motivacija za aktivnosti koje bi bile usmerene ka višim vrednostima, bez kojih nema kreativnog stvaralaštva. Zagovornici tržišnog fundamentalizma ne uvažavaju činjenicu da je i samo slobodno tržište društvena institucija, za koju su neophodne društvene i kulturološke pretpostavke, jer tržište podrazumeva poštovanje zakona, elementarnih zahteva morala, fer konkurenciju. U protivnom, ono će omogućiti bogaćenje nekih koji nisu najpošteniji i najbolji tržišni akteri, što ne vodi progresu društva. Drugim rečima, da bi egoizam, odnosno, materijalni interes pojedinaca bio u funkciji i javnog dobra, neophodno je da bude stavljen u odgovarajuće društvene okvire, da bude ograničen i usmeravan. Vrednosti tržišta i tržišna logika neophodno je da budu usmeravani, inače će u društvu nadvladati egoizam, pohlepa, korupcija, što pretili njegovom urušavanju. Na žalost,

ukupni dosadašnji reformski procesi potpuno su ignorisali moralne i kulturološke aspekte društva.

Neosporno je da tržište treba da bude jedan od važnih instrumenata u procesu modernizacije ekonomije i društva. Međutim, ne bilo kakvo tržište i, pre svega, ne isključivo model slobodnog tržišta, već tržište koje će biti dopunjeno aktivnom državnim regulativom. Čak i u konceptu slobodnog tržišta A. Smita, stremljenje ka ličnoj dobiti opravdano je samo u tom slučaju ako ono služi dobrobiti društva u celini. Nosioi neoliberalnih koncepata pokazuju zainteresovanost za očuvanje postojećeg poretka, a ne za transformacione procese koji bi rezultirali razvojem inovativne ekonomije. U skladu sa takvim shvatanjima društva i ekonomije, sprovode se i reforme u obrazovanju, kako bi se učenici i studenti obučavali da ovladaju veštinama, uz potiskivanje „suvišnih“ teorijsko-metodoloških saznanja, što u potpunosti odgovara ostvarivanju kratkoročnih tržišnih koristi. Takav pristup vodi, umesto modernizaciji, degradaciji društva u kojem se marginalizuje opšti interes, a društvo se pretvara u arenu u kojoj se vodi borba svih protiv svih, po principu socijalnog darvinizma.

Dominacijom nekontrolisanog tržišta otpočela je degradacija društva, zbog čega je modernizacija društva moguća tek kada se odbaci paradigma tržišnog fundamentalizma i prihvati adekvatniji pogled na svet i njegov sistem vrednosti. Perspektivu na tom planu predstavljaju ona shvatanja koja čoveka posmatraju kao ličnost, a ne kao izolovanu individuu, što je polazni stav filozofije tržišnog fundamentalizma. Ličnost je samostalno duhovno biće koje ima izgrađen sopstveni sistem vrednosti i slobodan i kreativan život. Ličnost nije izolovana od drugih pojedinaca, već je povezana sa njima, u porodici, društvu, stručnoj javnosti. Osnovni njen zadatak je maksimalna presonalizacija, to jest, maksimalni razvoj personalnih načela i njihovo promovisanje u procesima sa drugim ljudima. U skladu sa ovim najvišim društvenim bogatstvom, mogu se konstituisati najadekvatnije društvene institucije, a reforme se mogu sprovoditi u skladu sa principom maksimalnog blagostanja i mogućnostima slobodnog svestranog razvoja svih članova društva. Otuda je neophodno da se razvija i jača socijalna država kao institucija koja objedinjava vrednosti ljudske solidarnosti i pravednosti. Istovremeno, državnim intervencijom, posredstvom njene redistributivne funkcije, smanjuju se socijalne nejednakosti između društvenih slojeva, čime se omogućava jačanje srednje klase, koja je realna osnova uspešnog funkcionisanja svakog društva i njegove održivosti.

Koncept funkcionisanja privrede i društva determinisan je održavanjem finansijske i ekonomske stabilnosti, kao primarnim ciljem memoranduma Vlade Republike Srbije koji se usvajaju svake godine prilikom donošenja Zakona o budžetu. Ključni nedostatak ovakvog koncepta jeste odsustvo jasnog opredeljenja u odnosu na društveno-ekonomsku celovitost i njegovu održivost. Nedostaje shvatanje ekonomije kao kompleksnog, složenog i otvorenog sistema, sposobnog za endogenu evoluciju na principima tržišne samoorganizacije. Pri tome je potrebno naglasiti da tržišna samoorganizacija ne podrazumeva čisto stihijnu, spontanu evoluciju, već organizovan i regulisan proces zahvaljujući funkcijama institucionalnog okruženja.

Uvođenje institucionalnih inovacija, usmerenih na modernizaciju privrede, zavisi od ekonomskih politika koje se sprovode, a koje mogu da utiču na političku organizaciju društva kao i na ulogu različitih interesnih grupa (Acemoglu & Robinson, 2013). Posebne interesne grupe, koje su tokom tranzicije ostvarile komparativnu prednost u odnosu na konkurente, bitno utiču na negativnu selekciju institucija. Neuspesi u sprovođenju procesa tranzicije, kao i procesa ekonomske modernizacije u R. Srbiji, u mnogome se mogu objasniti dominantnom pozicijom interesnih grupacija koje su povezane sa vladajućom nomenklaturom. Istovremeno, potrebno je imati u vidu da je sprovođenje institucionalnih reformi složen i dugotrajan proces, koji je, dobrim delom, determinisan nivoom socijalne stabilnosti društva. Pokušaji "trasplantacije" institucija iz razvijenih zemalja u zemlje u tranziciji pokazali su se neuspešnim, ili su samo u ograničenom broju slučajeva dali određene rezultate. Osnovni faktor uspeha institucionalnog

"uvoza" predstavlja mogućnost adaptacije preuzetih normi u skladu sa lokalnim uslovima i istorijski formiranom tradicijom, s obzirom na složenu praksu sprovođenja zakona.

Kakvo je stanje institucija u R. Srbiji? Relevantni pokazatelji nivoa ekonomske razvijenosti, kao i stanja u ekonomiji u celini, ukazuju da su institucije na niskom nivou razvijenosti i efikasnosti. Vrednosti indikatora koji su relevantni za ocenu kvaliteta i efikasnosti institucionalnog okvira u R. Srbiji, kao što su regulacija, zaštita vlasničkih prava, pravna sigurnost i garantovanje ugovora, znatno su ispod vrednosti istih pokazatelja za zemlje u tranziciji. O kvalitetu institucija u R. Srbiji, kao i o njihovoj efikasnosti, možemo da sudimo, između ostalog, na osnovu ranga i vrednosti podindikatora indeksa javnih institucija u *The Global Competitiveness Report* (GCR), u kojem se vrednuje kvalitet i pouzdanost institucija, kao jednog od ključnih faktora konkurentnosti nacionalne ekonomije, a shodno tome, i nosioca ekonomskog rasta i razvoja. Vrednosti i rang ključnih podindikatora, stuba javne institucije u R. Srbiji, u periodu 2008-2014, dati su u Tabeli 1.

Pokazatelji ključnih indikatora stanja institucija u R. Srbiji u posmatranom periodu pokazuju tendenciju kontinuiranog pada. Prema izveštajima GCR, za period 2011-2014, R. Srbija je najlošije rangirana u odnosu na zemlje u tranziciji. Analiza podindikatora stuba javne institucije za R. Srbiju, pokazuje da je nepovoljno stanje posebno izraženo u pogledu definisanja i zaštite svojinskih prava i zaštite intelektualne svojine, pravne sigurnosti, odnosno, niskog nivoa nezavisnosti pravosuđa, tereta državne regulative i prisustva organizovanog kriminala, mada ni ostali podindikatora nisu bitno povoljnije ocenjeni, što se nepovoljno odražava na modernizaciju ekonomije i društva i pokretanje ekonomskog rasta i održivost razvoja.

Tabela 1. Stanje institucija u R. Srbiji u periodu 2008-2014.

Indikator	2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014	
	Rang	Ocena	Rang	Ocena	Rang	Ocena	Rang	Ocena	Rang	Ocena	Rang	Ocena	Rang	Ocena
Zaštita svojinskih prava	108	3,6	111	3,4	122	3,2	126	3,1	130	3,1	130	3,2	127	3,1
Zaštita intelektualne svojine	105	2,8	101	2,8	111	2,6	107	2,7	116	2,8	115	2,9	113	2,9
Nezavisnost sudstva	106	3,0	110	2,8	124	2,5	128	2,4	129	2,4	124	2,6	118	2,6
Teret državne regulative	132	1,9	129	2,2	131	2,2	134	2,3	136	2,4	142	2,3	140	2,2
Transparentnost rada vlade	82	3,9	86	4,0	97	4,0	102	3,9	111	3,8	118	3,7	108	3,6
Organizovani kriminal	97	4,5	109	4,2	111	4,3	107	4,3	118	4,1	127	4,0	106	4,1

Izvor: The Global Competitiveness Report (godišta 2008-2014)

Koje i kakve institucije su neophodne za uspešnu modernizaciju društva i ekonomije, kao i za pokretanje ekonomskog rasta i održivost razvoja? Za ekonomsku i društvenu modernizaciju i za pokretanje ekonomskog rasta i održivost ekonomskog razvoja neophodna je konvergencija i sinergija svih ekonomskih i političkih institucija. To podrazumeva optimalno i pozitivno delovanje ekonomskih institucija tržišnog i državnog regulisanja u okviru ekonomske politike, što je verifikovano u praksi uspešnih ekonomija. Radi se o inkluzivnim ekonomskim i političkim institucijama koje teže stvaranju blagotvorne spirale, procesa pozitivne povratne sprege, što uvećava verovatnoću njihovog trajanja i širenja (Asemoglu i Robinson, 2014). Ključno svojstvo inkluzivnih institucija jeste da one funkcionišu na principima vladavine prava, što podrazumeva da se zakoni primenjuju ravnomerno za sve, čime se onemogućava uzurpacija vlasti kako od strane pojedinaca, tako i određenih uticajnih grupacija. Vrednost načela vladavine prava ogleda se ne samo u jednakosti pred zakonom, već i u pružanju mogućnosti šireg uključivanja u političke procese. Na taj način uspostavljene, inkluzivne političke institucije podržavaju inkluzivne ekonomske institucije i između njih se uspostavljaju odnosi uzajamne povezanosti. Zahvaljujući tome, sprečava se uspostavljanje ekstraktivnih institucija, koje omogućavaju malom

broju ljudi da se obogate na račun ostalih, i stvara se ambijent dinamične privrede. Bitno svojstvo ekstraktivnih institucija jeste da omogućavaju da vlast ne podleže kontroli, zbog čega postoji opasnost zloupotrebe vlasti, čime se uspostavlja negativna povratna veza i ukleta spirala.

Za uspostavljanje inkluzivnih institucija neophodna je široka koalicija političkih i ekonomskih faktora koji zastupaju reforme. Ključni oslonac inkluzivnih političkih i ekonomskih institucija je pluralizam, što podrazumeva da politička moć bude široko zastupljena u društvu. Pri tome, značajno je naglasiti da demokratija ne garantuje da ima pluralizma pa, shodno tome, i inkluzivnih institucija. Imajući u vidu aktuelno stanje ekonomije i institucija u R. Srbiji, neophodna je javna debata u kojoj bi se, na osnovu kritičkog preispitivanja postojećeg stanja u ekonomiji i društvu, formirali stavovi najšire moguće koalicije.

Za uspešnije funkcionisanje ekonomije u R. Srbiji, kojim bi se ostvario dinamičniji ekonomski rast i održivost razvoja, neophodno je da se, napuštanjem neoliberalnog modela i, uz puno uvažavanje teorijskog i empirijskog konteksta, kreiraju ekonomski sistem i ekonomska politika koji će na zadovoljavajući način omogućavati ostvarivanje prioritetnih ciljeva, kao što su reindustrijalizacija zemlje, podsticanje bržeg zapošljavanja, pokretanje ekonomskog rasta i održivost razvoja. Neophodno je da prioritetni cilj razvojne politike bude puna zaposlenost, što je osnovni uslov uspešnog, pravednog i stabilnog društva. Iluzorna su očekivanja da će tržište i slobodno preduzetništvo da pokrenu razvoj u željenom pravcu i da će da reše probleme nezaposlenosti i pravednije raspodele. Shodno tome, potrebno je dobro promisliti kakvo društvo želimo da izgrađujemo i da se zapitamo da li postojeća privreda pomaže da ostvarimo naše težnje. Shodno realnosti da su grubi individualizam i tržišni fundamentalizam uništili svaki osećaj zajedništva i doveli do bezobzirne eksploatacije nezaštićenih pojedinaca, da li je opravdano i dalje nastaviti sa kreiranjem ekonomskog sistema i ekonomske politike na njegovim principima?

Sa stanovišta ekonomske i društvene modernizacije, kao i ekonomskog i društvenog prosperiteta, ključno pitanje je: koje su to ekonomske aktivnosti koje su pokretači i nosioci ekonomskog rasta i razvoja? To su aktivnosti sa rastućim prinosima, koje svoju delatnost unapređuju kontinuiranom mehanizacijom. Potvrđeno je teorijsko-metodološkim i empirijskim istraživanjima, a verifikovano kroz funkcionisanje razvijenijih ekonomija, da uspešna industrijalizacija predstavlja uslov rešavanja četiri krupna ekonomska problema svake države, što predstavlja prioritet za nedovoljno razvijene zemlje - povećanje dodate vrednosti, povećanje zaposlenosti, rast zarada, i smanjenje deficita platnog bilansa. Kretanje tradicionalnih aktivnosti od poljoprivrede i ostalih delatnosti primarnog sektora ka modernoj industriji predstavlja uslov za povećanje štednje i investicija, što je ključ za podsticanje ekonomskog rasta i održivost razvoja. Radi se o prelasku sa nisko produktivnih aktivnosti na aktivnosti koje stvaraju veću dodatu vrednost, čime se omogućavaju brže stope ekonomskog rasta. Shodno tome, pogrešna su ukazivanja da u R. Srbiji oslonac treba da bude u poljoprivedi. Zašto? Zbog toga što je poljoprivreda grana sa opadajućim prinosima, pa, shodno tome, nije u stanju da sama izvuče zemlju iz nerazvijenosti i siromaštva. Uostalom, ni jedna država nikada nije uspela da podigne životni standard seljaka bez industrijskog sektora, jer industrijalizacija stvara efikasnu i razvijenu poljoprivredu, a ne obrnuto. Politika koja je dovela do deindustrijalizacije zemlje, a ljude usmerava u poljoprivredu kao bolje razvojno rešenje, ne može se nazvati drugačije nego "primitivizacija privrede".

Shodno kompleksnosti koncepta ekonomske i društvene modernizacije, a u kontekstu ekonomskog rasta i održivosti razvoja, uloga države je, takođe, višeznačna. Pri tome je potrebno imati u vidu da se modernizacija i rast ne ostvaruju sami po sebi, već da se kreiraju. Uspeh na duge staze zahteva mišljenje na duge staze - viziju - što postojeći neoliberalni model nije u stanju da obezbedi. Zadatak države i njenih institucija jeste da kontinuirano tragaju za radnjama koje su neophodne kako bi se pokrenuo i održao zamah privrede. Ključne sfere ekonomske aktivnosti, za koje je uloga države presudna, su različite, a prioriteti su institucionalno okruženje i reindustrijalizacija zemlje. Istovremeno, ekonomska i društvena modernizacija i ekonomski

razvoj podrazumevaju i rešavanje problema strukturnih promena, kao jedno od najkompleksnijih pitanja svake ekonomije. Ovaj segment ekonomskih aktivnosti, koji je od strateškog značaja za dugoročni razvoj zemlje, tržište nije u mogućnosti da generiše na efikasan način.

Zaključak

Dinamičan ekonomski rast i održivi razvoj Republike Srbije neosporan je društveni i ekonomski zadatak, čije sprovođenje ne sme da se prolongira za neka druga vremena. Urgentnost njegovog ostvarivanja oredeljena je ukupnim stanjem ekonomije i društva, koje je produkt dugogodišnje ekonomske stagnacije i visoke nezaposlenosti, koja predstavlja jedan od najvećih društvenih, ekonomskih, socijalnih, političkih, ali i psiholoških problema danas. Za prevazilaženje aktuelnog stanja u društvu i ekonomiji, neophodno je pokretanje ekonomskog rasta, za šta su potrebne suštinske privredno-sistemske i strukturne promene u ekonomije, ali i značajne društvene promene. Navedenim promenama potrebno je sprovesti uspešnu društvenu i ekonomsku modernizaciju, koja je bitna odrednica i pretpostavka održivosti ekonomskog razvoja. To iz razloga što se modernizacijom ekonomije, koja je rezultat tehničko-tehnoloških, strukturnih i institucionalnih promena, stvaraju objektivne pretpostavke za veću ekonomsku uspešnost, izraženu u produktivnom angažovanju proizvodnih faktora i unapređenju konkurentnosti kako ekonomskih subjekata, tako i ekonomije u celini.

Bitan uslov uspešne društvene i ekonomske modernizacije jesu kvalitetne, konzistentne i efikasne političke i ekonomske institucije. Institucionalnim promenama neophodno je stvaranje poslovnog ambijenta koji bi bio podsticajan za reindustrijalizaciju zemlje, koja bi se bazirala na inovacijama, usvajanju i implementaciji najnaprednijih industrijskih tehnologija, kao bitnom faktorom za povećanje proizvodnje dobara sa većom dodatom vrednošću. S obzirom na to da je u brojnim teorijskim i empirijskim istraživanjima potvrđena korelacija između institucija i ekonomskog rasta i razvoja, jasno je da bi izgradnjom kvalitetnih i konzistentnih političkih i ekonomskih institucija bio dat značajan doprinos uspešnoj društvenoj i ekonomskoj modernizaciji Republike Srbije, čime bi bili uspostavljeni povoljni uslovi za pokretanje dinamičnog ekonomskog rasta i održivost razvoja. U pitanju su inkluzivne institucije koje su zasnovane na vladavini prava, koje su rezultat sinergije svih ekonomskih i političkih struktura društva i kojim bi bilo omogućeno ostvarivanje interesa najšireg sloja stanovništva zemlje.

Da bi mogao da bude uspostavljen takav podsticajan poslovni ambijent, neophodna je ispunjenost dva bitna uslova:

- napuštanje dominantnog neoliberalnog ekonomskog modela, čiji je rezultat postojeće nepovoljno stanje u privredi i društvu, i
- definisanje strategije društvene i ekonomske modernizacije, koja bi bila rezultat širokog konsenzusa političkih i ekonomskih faktora R. Srbije, čime bi ona imala obavezujući karakter.

Dobra promišljenost i jasno definisanje instrumenata i mera čiji je cilj poboljšanje stanja u privredi i društvu, podrazumeva javnu raspravu u širokoj demokratskoj proceduri. Naime, uvek su korisniji stavovi koji su rezultat „testiranja“ u naučnim, tehničkim, društvenim i ostalim strukturama, nego odluke koje su proizvod pojedinaca ili društvenih struktura koje imaju monopol na istinu, pravo na jedinu ispravnu odluku. Neosporno je da je društveno i ekonomski racionalnije i svrsishodnije sa pažnjom i ozbiljnošću se odnositi prema mišljenju stručnjaka, jer će na taj način biti formiran stav koji je kompetentniji, objektivniji i celovitiji, ma o kom problemu da se radi - obrazovanju, zdravlju, pravosuđu, ili o nekom tehničko-tehnološkom, infrastrukturnom, ekonomskom, građevinskom problemu. Samo je takav pristup uslov uspešne institucionalizacije i modernizacije društva i ekonomije u Republici Srbiji, kao pretpostavci održivog razvoja.

Reference

1. Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2013). Economics versus Politics: Pitfalls of Policy Advice. *Journal of Economic Perspectives*, 27(2), 173-192.
2. Acemoglu, D. i Robinson, Dž. A. (2014). Zašto narodi propadaju: Poreklo moći, prosperiteta i siromaštva. Beograd, Srbija: Clio.
3. Arnold, S., & Hurn, C. (1966). The experience of modernization. *Sociometry*, 29(4), 378-395.
4. Аверкиева, Е. С. (2014). Модернизация и экономическое развитие: Институциональные факторы роста общественного благосостояния. *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, 6(3), 83-95.
5. Богомолов, О. (2011). Неолиберализм - тормоз модернизации. Российский опыт. *Экономические стратегии*, 5, 12-17.
6. Charlton, B., & Andras, P. (2003) *The Modernization Imperative*. Imprint Academic, Exeter, UK.
7. Чигвинцева, Е. С. (2011). Общественное благосостояние в контексте нового качества социоэкономических отношений. *Terra Economicus*, 9(3), 23-26.
8. Davis, K., & Trebilcock, M. J. (1999). *What role do legal institutions play in development?* Toronto, Canada: University of Toronto.
9. Easterly, W., Ritzan, J., & Woolcock, M. (2006). Social cohesion, institutions and growth. *Working papers 94*, Center for Global Development.
10. Haviland, W. A. (2002). *Cultural anthropology*. 10th edition. USA. Wadsworth/Thompson Learning.
11. Inglehart, R., & Welzel, Ch. (2005). *Modernization, Cultural Change, and Democracy: The Human Development Sequence*. New York, N.Y: Cambridge University Press.
12. Мовсеян, А., Г. (2003). *Либерализм и экономика*. Москва, Россия: ЛОГОС.
13. Nacionalna strategija privrednog razvoja Republike Srbije. (2006). Beograd, Srbija: Vlada Republike Srbije.
14. Nacionalna strategija održivog razvoja. (2008). Beograd, Srbija: Vlada Republike Srbije.
15. Норт, Д., Уоллис, Дж. и Вайнгафт, Б. (2011). *Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества*. Москва, Россия: Институт Гайдара.
16. Полтерович, В. (2008). Стратегии модернизации, институты и коалиции. *Вопросы экономики*, 4, 4-24.
17. Sen, A. (1991). The concept of development. In H. Chenery, & T. Srinivasan, (Eds.), *Handbook of Development Economics*. Amsterdam, North Holland.
18. Shakeela, I., Manshoor, H. A., Adnan, A. & Bhatti, W. (2012). Cognition and impact of modernization in changing normative structure of family system. *International Journal of Business and Social Science*, 2(14), 271-277.
19. *Социальная справедливость и развитие*. (2006). Доклад о мировом развитии, Всемирный банк.
20. Stiglitz, J. Sen, A., & Fitoussi, J. P. (2009). *The measurement of economic performance and social progress revisited*. Reflections and Overview.
21. *The Global Economic Crisis: Systemic Failures and Multilateral Remedies*. (2009). United Nations, New York and Geneva.
22. *The Global Competitiveness Report*. (godišta 2008-2014),
23. Todaro, M. P., & Smith, S. C. (2006). *Economic Development*. 9th Edition, Boston, Chicago, Pearson Addison Wesley.
24. Вольчик, В. В. и Кот, В. В. (2013). Институциональные изменения в контексте модернизации хозяйственных порядков. *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, 5(4), 36-57.
25. Шмырова, Н. В. (2010). Модернизация российской экономики и основные пути ее осуществления в современный период. *Экономические науки*, 3(2), 639-643.
26. Ясин, Е. (2007). Модернизация и общество. *Вопросы экономики* 5, 4-29.
27. Ясин, Е. (2011). Институциональные ограничения модернизации или Приживется ли демократия в России. *Вопросы Экономики*, 11, 4-24.

REGIONALNA POLITIKA EVROPSKE UNIJE - POUKE ZA SRBIJU

Dr Petar Veselinović*
Dr Nikola Makojević**

Apstrakt: Srbija je jedna od zemalja sa najvećim regionalnim razlikama u Evropi. Danas su te razlike izraženije više nego ikad. Svetska ekonomska kriza je samo dodatno usporila ionako spor proces tranzicije Srbije u modernu evropsku državu. Brojni problemi, u ekonomskom razvoju doveli su do masovne migracije ljudi, roba i usluga u razvijene delove zemlje, poput Beogradskog regiona i regiona Vojvodine. S druge strane, južni, istočni i pojedini zapadni delovi Srbije postaju sve nerazvijeniji i sa sve manjim izgledima da se u njima stvore uslovi za povećanje kvaliteta života ljudi. U tom cilju, od suštinske važnosti je da se definiše efikasna politika regionalnog razvoja, koja će omogućiti smanjenje razlika između pojedinih regiona Srbije i njihov ujednačeniji razvoj. Prihvatanje evropskih standarda regionalne politike omogućio bi Srbiji pristup strukturnim fondovima Evropske unije, sa značajnom finansijskom i tehničkom pomoći. O važnosti regionalne politike dovoljno govori podatak da se na programe regionalne politike troši trećina budžeta Evropske unije. Nužnost primene pristupa, načela, kriterijuma i instrumenata Evropske unije, u okviru regionalne politike u Srbiji, nebi trebalo dovoditi u pitanje. Reč je o procesu prilagođavanja u jednom od ključnih područja privrede. U rešavanju problema regionalnog razvoja i definisanju principa buduće regionalne politike, mora se poći od činjenice da regionalni razvoj nema samo ekonomsku dimenziju, već i socijalnu, političku, demografsku i kulturnu,

Ključne reči: regionalna politika, makroregioni, Evropska unija, strukturna i koheziona politika

Uvod

Teorijska misao o regionalnom razvoju kao komponenti privrednog razvoja, istorijski gledano, dobija na značaju tek poslednjih nekoliko decenija. Analize različitih konceptualizacija teorijske misli o regionalnom razvoju pokazuju da su teorijski stavovi, kojima se pokušavaju izneti ili objasniti dugoročni regionalni i interregionalni razvojni trendovi, veoma divergentni. Najrelevantnije vrednovanje različitih koncepata regionalnog razvoja predstavljala bi njihova provera sa podacima prikupljenim o regionalnim razvojnim trendovima na primeru neke zemlje ili grupe zemalja sa približno sličnom strukturom privrede.

Pored kvalitativnog pristupa u istraživanjima, teorija regionalnog razvoja značajno mesto pridaje kvantitativnim metodama i modelima analize. Naime, u savremenim uslovima veoma intenzivne povezanosti različitih privrednih subjekata, odnosi unutar regionalne privrede i njeni odnosi sa okruženjem (drugim regionima), postali su toliko složeni da je nemoguće intuitivno pratiti uticaj relevantnih faktora u procesu privređivanja bez korišćenja savremenih kvantitativnih metoda analize, na osnovu kojih se mogu donositi odgovarajuće upravljačke odluke u procesu funkcionisanja regionalne privrede.

Problemi regionalnog razvoja su takve prirode da se mogu rešavati samo na dugi rok, bilo da se radi o smanjenju regionalnih disproporcija ili pak transformaciji strukture privrede u okviru pojedinih područja. Dobro koncipirana strategija regionalnog razvoja nužno mora, pored ekonomskih, uzeti u obzir neekonomske dimenzije razvoja, te njihove specifičnosti u okviru svakog regiona sa ciljem prevođenja postojećeg stanja razvijenosti u željeno stanje. Integralni pristup strategiji i politici regionalnog razvoja omogućava da se, pored dijagnoze stepena regionalne razvijenosti i sagledavanja razvojnih potencijala, uoči povezanost ciljeva i faktora razvoja, tako da rezultat razvoja uvek bude u funkciji neposrednog zadovoljenja potreba čoveka i njegovog opšteg blagostanja. Za sve ovo neophodan je kvalitetan spoj teorije i prakse regionalnog razvoja.

* pveselinovic@kg.ac.rs

** nmakojevic@kg.ac.rs

Generalno, i ispred svih prednosti koje su različite politike doprinele pozitivnim efektima na nerazvijenim područjima, Srbija je kao i druge tranzicione zemlje, 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, pod uticajem procesa globalizacije razvijale informacione tehnologije i komunikacione sisteme, Srbija je morala da se suoči sa raspadom države, ekonomskom izolacijom, humanitarnim problemima, ruiniranom i devastiranom privredom.

U definisanju regionalne strategije i politike Srbije, kao i njihove implementacije, potrebno je ispuniti dva uslova: realno sagledati stanje i mogućnosti regionalnih i lokalnih subjekata privrednog i neprivrednog sektora i nastaviti sprovođenje procesa koji vode integraciji zemlje u Evropsku uniju. U tom kontekstu, strateške smernice predstavljaju: podizanje regionalne konkurentnosti, smanjivanje regionalnih neravnomernosti i siromaštva i izgradnja institucionalne regionalne infrastrukture.

Imajući u vidu svu složenost problema regionalnog razvoja neophodno je, u narednom periodu, imati aktivan odnos prema definisanju regionalne politike i uspostaviti koordinaciju svih institucija i subjekata u procesu sprovođenja strategije regionalnog razvoja. S tim u vezi, potrebno je uspostaviti adekvatan institucionalni okvir za sprovođenje jasno definisane politike regionalnog razvoja.

Ostvarivanje ciljeva regionalnog razvoja nije moguće postići spontanom delovanjem raznih ekonomskih i neekonomskih faktora. Regionalnim razvojem se mora upravljati, pre sve sa nivoa države, formulisanjem jasnih principa regionalne politike na makroekonomskom nivou. Cilj regionalne politike je stvaranje ekonomski jakih i konkurentnih regiona koji će se integrisati u globalne ekonomske tokove. Tradicionalan pristup regionalne politike, koji se zasnivao na redistribuciji bogatstva između bogatih i siromašnih regiona i jednosektorskom pristupu, sve više ustupa mesto principu jačanja autohtonih i endogenih potencijala regiona.

Metodološki i institucionalni okvir Evropske unije za vođenje regionalne politike

Kada se govori o regionalnoj politici Evropske unije, treba imati na umu da nije reč samo o regionalnom razvoju u užem smislu te reči, nego o nastojanju da se postigne integracija uz smanjivanje postojećih razlika u nivou razvoja između njenih regiona. Regionalna politika Evropske unije osmišljena je radi smanjenja privrednih i socijalnih razlika između država članica

Iako postoji razlika između regionalne politike Evropske unije i nacionalnih regionalnih politika, regionalna politika Evropske unije je omogućila prepoznavanje regionalnih dimenzija od strane nacionalnih institucija, definišući time region nekom vrstom zajedničke institucionalne referentne tačke, uprkos činjenici da zajednički evropski koncept regiona i dalje ne postoji.

Neophodnost formulisanja regionalne politike na nivou Evropske unije se može dokazati na osnovu nekoliko činjenica. Pre svega, neophodno je bilo finansijski pomoći slabije razvijene zemlje članicama kako bi mogle ekonomski da ojačaju. Druga bitna činjenica odnosila se na nemogućnost pojedinih država da prikupe dovoljno sredstava da bi finansirale nedovoljno razvijene regione, a treća, da regionalna saradnja na prostoru Evropske unije omogućava pristup velikom tržištu.

Efekte regionalne politike Evropske unije je teško izmeriti iz prostog razloga što je regionalnu politiku vrlo teško izolovati od drugih izvora privrednog rasta i odrediti koji nivo bi privreda dostigla da nije bilo intervencije kroz instrumente regionalne politike (Mirić, 2009, 67).

Od samog početka regionalna politika je imala dvojaku ulogu u evropskim politikama. Istovremeno, trebalo je da promoviše regionalni razvoj, ali i da bude vrsta dodatnih sredstava državam članicama koje ne žele da podrže dublje integrisanje ili veće proširenje. Neki autori smatraju da ovo drugo, uloga regionalne politike da predstavlja izvor dodatnih sredstava, jeste

njena osnovna svrha. Postoje jaki argumenti u prilog ovom stavu, naročito ako analiziramo korake u procesu evolucije regionalne politike. Naime, svaki korak ka daljoj integraciji praćen je, na odgovarajući način, većom regionalnom distribucijom. Ova dihotomija otežava definisanje opšte prirode regionalne politike, ali smatramo da su obe uloge (kohezija i dodatna sredstva) kao motori koji zajedno rade, gurajući proces integracije napred i čineći ga onim što jeste (Hoodge, 2006, 135).

Kao i svaka druga zajednička politika u Evropskoj uniji, i regionalna politika se sprovodi na temelju jasno definisanih uloga svake njene institucije. Ključnu ulogu u sprovođenju regionalne politike Evropske unije ima Evropska komisija. Ona odobrava strateške programe, prati njihovo sprovođenje, učestvuje u izradi programskih dokumenata, te nadzire sprovođenje i način korišćenja odobrenih finansijskih sredstava.

Evropska komisija zastupa interese Evropske unije kao celine i svih njenih građana. Osim što je inicijator i predlagač raspodele finansijskih sredstava u okviru programskih šestogodišnjih razdoblja, Komisija odobrava programe finansiranja sastavljene u državama članicama, u skladu sa sredstvima predviđenim u uredbama Saveta ministara. Svake tri godine Komisija podnosi izveštaj o sprovođenju, a fondovima za finansiranje sprovođenja regionalne politike upravljaju njeni Generalni direktorati i specijalizovane direkcije u okviru Generalnih direktorata.

Pored institucija karakterističnih za sprovođenje različitih politika, postoje i institucije osnovane sa ciljem predstavljanja regionalnih i lokalnih interesa na nivou Evropske unije. Savet evropskih opština osnovan je 1951. godine u Ženevi, a 1984. godine promenio je naziv u Savet opština i regiona Evrope. Danas, članstvo Saveta čini više od 100.000 lokalnih i regionalnih vlasti Evrope iz 29 zemalja, učlanjenih u Savet neposredno ili kroz 42 velike nacionalne asocijacije lokalnih i regionalnih vlasti. Najviši organ Saveta je Skupština delegata, koja bira određeni broj predstavnika svake zemlje u Politički komitet.

Savet podstiče međuregionalnu i međuopštinsku saradnju, podržavajući lokalne i regionalne vlasti u njihovoj potrazi za sredstvima povezanim sa programima Evropske unije.

Skupština evropskih regiona je osnovana 1985. godine sa sedištem u Strazburu. Skupština predstavlja preko 300 evropskih regiona, uključujući i one koje se nalaze izvan granica Evropske unije. Osnovni zadatak Skupštine evropskih regiona je izgradnja i jačanje političkih organa koji zastupaju regionalne institucije u zajedničkim institucijama Evropske unije, kao i unapređenje međuregionalne saradnje. Inicijativom Skupštine, 1993. godine, uvršten je princip subsidijariteta i oformljen savetodavni odbor regiona (Boldrin, Canova, 2010, 312).

Komitet regiona osnovan je Ugovorom iz Mاستrihta 1992. godine i sačinjen je od predstavnika lokalnih i regionalnih vlasti. Sedište Komiteta regiona je u Briselu. Pojedine zemlje članice Komiteta imaju kvotu od 5 do 24 člana, u zavisnosti od svoje veličine. Zemlje kandidati za članstvo u Evropskoj uniji imaju status posmatrača u Komitetu regiona. To je savetodavno telo koje se sastoji od predstavnika evropskih regionalnih i lokalnih vlasti. Ovaj Komitet mora da bude konsultovan pre nego što se donesu odluke u Evropskoj uniji iz oblasti regionalne politike, životne sredine, kulture, obrazovanja i transporta, a tiču se regionalnih i lokalnih vlasti.

Pored ovih institucija u Briselu deluje preko 200 regionalnih predstavništva kako bi što neposrednije saradivali sa institucijama Evropske unije radi realizacije specifičnih regionalnih interesa. Sa druge strane, u svim državama postoje odgovarajuće nacionalne strukture čiji model se razlikuje od države do države, a zadužene su za sprovođenje regionalne politike Evropske unije.

Strukturni i Kohezioni fondovi su „motori“ realizacije politike ekonomske i socijalne kohezije Evropske unije i dostupni su samo državama članicama Unije. Resursi ovih fondova koriste se da bi se smanjile razlike u razvoju među regionima Unije i da bi se smanjili dispariteti u životnom standardu njihovih stanovnika.

Nakon preokreta koji je učinila industrijska revolucija, na tlu Evrope su se prilično jasno izdiferencirala područja različitog stepena razvijenosti. Osetne razlike u pogledu razvijenosti na regionalnom nivou, koje su nastale u procesu ubrzanog razvoja pojedinih država, posebno su bile izražene između industrijskih regiona, na jednoj, i poljoprivrednih regiona, na drugoj strani. Oslobođanje viška radne snage iz primarnog sektora privrede i njegovo prelivanje u sekundarni manifestovalo se intenziviranjem migracija na relaciji selo-grad, što je uz koncentraciju kapitala u industrijalizovanim regionima, kao krajnji rezultat imalo formiranje nerazvijenih i razvijenih područja, odnosno akcentovanje međuregionalnih razlika.

Ovaj problem je bio evidentan, kako u okviru nacionalnih granica, tako i na međudržavnom nivou. Nastojanje da se on reši jedan je od razloga osnivanja Evropske zajednice za uglj i čelik 1951. godine. Šest evropskih država koje su potpisale ovaj sporazum osnovale su 1957. godine Evropsku ekonomsku zajednicu.

Potpisani ugovor predviđao je stvaranje zajedničkog tržišta i ukidanje carinskih barijera, odnosno slobodno kretanje ljudi, robe i usluga. Član 2. Ugovora o osnivanju Evropske ekonomske zajednice iz Rima navodi principe na kojima se ona zasniva, a jedan od njih je da se, kroz Zajednicu, unapređuje skladan, uravnotežen i održiv razvoj ekonomije. U Preambuli se ide još dalje i traži se „smanjenje postojećih regionalnih disproporcionalnosti“, što nedvosmisleno ukazuje na činjenicu da su osnivači Evropske ekonomske zajednice bili duboko svesni problema koji predstavlja neravnomerna regionalna razvijenost, odnosno prednosti koje bi zajednica imala ujednačavanjem nivoa razvijenosti u svim njenim delovima. U pomenutom ugovoru, kojim je naglašena neophodnost delovanja regionalne politike, vrlo malo je rečeno o instrumentima koji su potrebni da se postigne harmoničan i uravnotežen razvoj (Međak, Majstorović, 2004, 25).

Regionalna politika je na nivou Zajednice počela ozbiljno da jača početkom sedamdesetih godina XX veka. To je bio odgovor na pogoršavanje globalne ekonomske situacije, prouzrokovano prvom naftnom krizom 1973. godine, čime je završeno tzv. „zlatno doba“ evropske ekonomije.

Od samog početka, regionalna politika je imala dvojaku ulogu u evropskim politikama. Istovremeno, trebalo je da promoviše regionalni razvoj ali i da bude vrsta dodatnih sredstava državama članicama koje nisu podržavale proširenje. Činjenica je da je svaki korak ka daljoj integraciji praćen, na odgovarajući način, većom regionalnom distribucijom. Upravo alarmantnost situacije u kojoj se Evropska ekonomska zajednica našla, po pitanju razlika u regionalnoj razvijenosti, rezultirala je pravom afirmacijom regionalnog nivoa, koja se uslovno može vezati za 1988. godinu, kada je Komisija po prvi put iscrtala sopstvenu mapu oblasti koje su imale pravo na pomoć i tako stekla veću nezavisnost od vlada država članica. Naime, države članice su pokušavale da među sobom jednako podele i dobit i gubitke, ali samo na nacionalnom nivou, ne uzimajući u obzir procese na regionalnom nivou. Iako su sredstva bila dodeljivanja u ovu svrhu, vrlo je malo bilo učinjeno na nivou Zajednice.

Sa proglašenjem ugovora u Mاستrihtu, u novembru 1993. godine, Evropska unija je jasno definisala da ekonomska i socijalna kohezija predstavljaju njene prioritetne ciljeve. Ostvarenje ovih ciljeva značilo je da je, Evropska unija kao celina, morala da pokaže solidarnost prema manje razvijenim delovima svoje teritorije.

Upravo naglašena razvijenost delova Evropske unije, nasuprot znatno rasprostranjenijim područjima, suočenim sa raznovrsnim problemima razvoja, za posledicu je imala izdvajanje više od trećine budžeta za razradu i primenu regionalne politike u čijoj osnovi leži nastojanje da se smanje regionalni dispariteti i stvore podsticajne razvojne šanse u najugroženijim regionima. Sa oko 35% budžeta Evropske unije namenjenog ovoj svrsi, regionalna politika zauzima drugo mesto na popisu aktivnosti za koja su potrebna sredstva, posle zajedničke poljoprivredne politike (sa 44% ukupnih sredstava).

Pored strateških opredeljenja regionalne politike Evropske unije, definisanih kao solidarnost i kohezija, osnovni cilj, promovisan i u ESDP (*European Spatial Development Perspective*), jeste postizanje uravnoteženog razvoja Evropske unije kroz insistiranje na:

- policentričnom prostornom razvoju,
- jednakom pristup infrastrukturi i znanju i
- mudrom upravljanju prirodnim i kulturnim nasleđem.

Jedan od početnih koraka, koje su članice Evropske unije načinile u nastojanju da se navedeni ciljevi ostvare, jeste definisanje područja koja mogu poneti atribut problemskih u smislu razvijenosti. Za osnovu podele uzet je regionalni nivo koji je identifikovan sa statističkim regionom definisanim od strane EUROSTAT-a, poznatiji kao NUTS klasifikacija. Osnovni kriterijumi definisanja regiona bili su pokazatelji ekonomskog rasta i socijalnih prilika. Najčešće su primenjivane dve varijable: dohodak (nacionalni dohodak ili bruto nacionalni proizvod) i zaposlenost. Pokazatelj za te varijable najčešće je bio nacionalni prosek.

Evropska unija je razradila sistem mera regionalne politike, čiju implementaciju podržavaju Strukturni i Kohezioni fondovi. S tim u vezi, veliki broj organa je uključen u postupak donošenja odluka i sprovođenja regionalne politike. Zakonodavna nadležnost je poverena Savetu Evropske unije i Evropskom parlamentu, koji donose odluke u postupku davanja saglasnosti. Pravo predlaganja propisa u ovoj oblasti je u isključivoj nadležnosti Komisije, u okviru koje značajno mesto pripada Generalnom direktoratu za regionalnu politiku. U okviru Evropskog parlamenta Odbor za regionalni razvoj je nadležan za sva pitanja koja spadaju u delokrug regionalne politike.

U današnje vreme, fenomen regiona i tema regionalizacije koji se podvode pod koncept regionalne politike Evropske unije, postali su tako popularni da se njihove različite osobenosti prenebregavaju. S jedne strane, institucija regiona potpuno je odsutna u pravnim sistemima i institucijama mnogih država, dok pojedine države uvode koncepte koji se međusobno tako široko razmimoilaze da se čini nemoguće sabiti ih sve u jednu kategoriju. S druge strane, ono što je zajedničko svim državama članicama Evropske unije je evropski koncept regiona, u smislu regionalne politike Evropske unije, kreiran sa ciljem planiranja i sprovođenja razvojnih politika (Komšić, 2007, 124).

Pre pristupanja Evropskoj uniji, zemlja kandidat je u obavezi da utvrdi odgovarajuće statističke prostorne jedinice prema klasifikaciji koju primenjuje Evropska unija. Klasifikacija statističkih regiona utvrđuje se prema NUTS metodologiji. Nakon pristupanja Evropskoj uniji, statistička klasifikacija se službeno prihvata kao NUTS regioni nove zemlje članice te, u skladu sa pomenutom Uredbom, države članice ne mogu menjati postojeću klasifikaciju sledeće tri godine. Sadašnja klasifikacija na teritoriji svake zemlje članice utvrđuje tri osnovna nivoa, NUTS I, NUTS II i NUTS III. Svaka teritorijalna jedinica NUTS klasifikacije ima specifični kod i naziv, pa teritorijalne jedinice na istom nivou u jednoj državi ne mogu biti označene istim nazivom. Ukoliko teritorijalne jedinice u dve ili više država imaju isti naziv, dodaje se oznaka matične države.

Prvi kriterijum od kog se polazi prilikom utvrđivanja NUTS klasifikacije jesu postojeće administrativne jedinice. Ukoliko za određeni NUTS nivo ne postoje odgovarajuće administrativne jedinice, tada se NUTS nivo konstituiše spajanjem potrebnog broja manjih teritorijalnih jedinica, pri čemu se uzimaju u obzir i drugi relevantni kriterijumi, kao što su geografske, socijalno-ekonomske, istorijske i geopolitičke prilike, kulturne i prirodne okolnosti. Da bi se odredilo u koju NUTS kategoriju treba smestiti određenu grupu administrativnih jedinica, primenjuje se standard odgovarajućeg broja stanovnika.

Tabela 1. Standardi za NUTS klasifikaciju regiona

Kategorija	Najmanji broj stanovnika	Najveći broj stanovnika
NUTS 1	3.000.000	7.000.000
NUTS 2	800.000	3.000.000
NUTS 3	150.000	800.000

Izvor: Veselinović, P., (2013), Nacionalna ekonomija, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, str. 192.

Evropska komisija je utvrdila NUTS klasifikaciju kao osnovni kriterijum i za merenje stepena razvijenosti regiona. NUTS klasifikaciju treba posmatrati kao zajednički imenitelj za prikupljanje, obradu i analizu statističkih podataka i informacija, koji se prikupljaju na nivou teritorijalno zaokruženog dela regiona, sa skupom karakteristika koje ga čine specifičnim, a sve u cilju dobijanja objektivne slike njegove realne razvijenosti. U kontekstu evropske integracije, bazirajući se utvrđenim statističkim podacima, zasnovanim na merilima koja su zajednička za čitavo područje Evropske unije, utvrđuje se koja su područja u Evropskoj uniji pogodna za primenu instrumenata regionalne politike.

U vreme kada su regionalne politike pokrenute najveća razlika u dohotku (razvijenosti) između dva regiona bila je 1:7. Krajnosti su predstavljali pokrajina Hamburg u Nemačkoj na čelu razvijenosti EU regiona i Kalabrija u Italiji na začelju. Ulaskom deset novih članica 2004. godine, i posebno uključivanjem Bugarske i Rumunije 2007. godine, ove razlike su se produbile. Putem regionalne politike (solidarnosti i kohezije), Evropska unija pokušava da ujednači razvoj država članica, odnosno regiona.

Pored razlika u dohotku među regionima različitih zemalja, velike su i regionalne razlike u dohotku unutar iste zemlje. U većini zemalja ove razlike najveće su između regiona, glavnih gradova i perifernih regiona. Ovo pravilo može se primeniti, kako na razvijene članice (Veliku Britaniju, Nemačku, Francusku, Italiju), tako i na tranzicione zemlje, sa „tradicionalno“ neujednačenim razvojem, koje su nedavno primljene u Evropsku uniju.

Veliki broj zemalja Evropske unije karakterišu značajne disproporcije u razvoju. Tako na primer, u Velikoj Britaniji, zemlji sa najvećim disparitetima, London kao najrazvijeniji region ima 4,3 puta viši dohodak od najnerazvijenijeg Kornvola. U Francuskoj i Italiji, Il de Frans, odnosno Lombardija, duplo su razvijeniji od Korzike, odnosno Kampanje. U Bugarskoj su ovi dispariteti približni. Jugozapadni region 2,2 puta je razvijeniji od najsiromašnijeg Severozapadnog regiona.

Podaci vezani za rast nacionalnog dohotka od 2000. do 2008. godine, takođe pokazuju da su dinamičnije rasle nove članice, kao i njihovi regioni. Ne računajući najmlađe članice (Rumuniju i Bugarsku), Estonija, Litvanija i Slovačka su na čelu s najdinamičnijim rastom, dok su Malta i Kipar na začelju. I u pogledu odnosa nacionalnih ekonomija sa prosekom Unije, vidi se, s jedne strane, brz razvoj novih članica, a s druge strane stagnacija rasta u starim članicama.

Kada je u pitanju regionalna politika, Evropska unija donosi sedmogodišnje razvojne planove koji predviđaju finansijsku perspektivu i načina trošenja sredstava na duži period. Na primer, u periodu od 2000. do 2006. godine, sredstva za sprovođenje regionalne politike bila su podeljena u dva fonda: Kohezioni i Strukturni. Iz Kohezionog fonda su se uglavnom finansirali projekti zaštite životne sredine i transportne infrastrukture. Pre svega, Fond je bio dostupan zemljama članicama Unije, ali bio je dostupan i drugim zemljama kandidatima, a uslov da bi se dobila sredstva iz ovog fonda je da je u državi u kojoj se projekat sprovodi, dohodak manji od 90% u odnosu na prosek Evropske unije.

Strukturni fond je bio podeljen u više fondova i svaki od njih je imao svoj delokrug aktivnosti:

a) Evropski fond za regionalni razvoj - namenjen promovisanju ujednačenog ekonomskog i socijalnog razvoja i smanjivanju razlika među regionima putem ulaganja u stvaranje ili održavanje radnih mesta, ulaganju u razvoj infrastrukture, ulaganju u razvoj malih i srednjih preduzeća i inicijativama za lokalni razvoj;

b) Evropski socijalni fond - namenjen suzbijanju nezaposlenosti, razvoju ljudskih resursa i unapređenju tržišta rada. Ovaj fond intervenisao je u projektima čiji je cilj integracija dugoročno nezaposlenih, žena i mladih u tržište rada, unapređenje jednakih mogućnosti pri zapošljavanju, poboljšanje sistema obrazovanja i treninga;

c) Evropski fond za rukovođenje i garancije u poljoprivredi - namenjen poljoprivredi i selu i to sprovođenjem sledećih akcija: ulaganja u poljoprivredna preduzeća, pomoć mladim farmerima, marketing poljoprivrednih proizvoda i sl.

Regulativa za period od 2007. do 2013. godine sadržala je određene izmene pravila korišćenja i organizacije Strukturnih fondova, ali ciljevi i misija regionalnih politika u suštini su ostali isti. Ova regulativa sadržala je opšta pravila koja su definisala odnose Evropske unije, članica i regiona u sprovođenju strukturalnih politika, finansiranja projekata, kontrolu i evaluaciju. Kao novena u ovom period, navedena su tri nova cilja:

- konvergencija,
- regionalna konkurentnost i zaposlenost i
- evropska teritorijalna saradnja.

Tri nova cilja obuhvatila su tri cilja iz perioda 2000-2006. godina, kao i programe Interreg, Equal i Urban II. Važan deo plana regulisao je kvalifikovanost regiona za učešće u projektima kojima se postižu neki od definisanih ciljeva. Ključni pokazatelj bila je granica bruto domaćeg proizvoda po stanovniku preko koje region (ne) može da se kvalifikuje za određenu finansijsku podršku, jer se (ne) smatra zaostalom.

Cilj konvergencija obuhvatio je regione (bruto domaći proizvod po stanovniku manji od 75% zajednice) i države članice koje su kvalifikovane da koriste sredstva iz Kohezionog fonda ukoliko im je bruto domaći proizvod ispod 90% od proseka Unije. Najveći broj regiona bio je iz tzv. "novih demokratija", odnosno iz zemalja Srednje i Istočne Evrope. U Bugarskoj, Estoniji, Letoniji, Litvaniji, Malti, Poljskoj, Rumuniji i Sloveniji svi regioni su bili kvalifikovani za ovu vrstu pomoći. Sve zemlje Istočne i Srednje Evrope bile su kvalifikovane za korišćenje Kohezionog fonda, a od zapadnih zemalja samo Portugal.

Svi regioni koji nisu kvalifikovani za cilj Konvergencija ili za prelaznu podršku, bili su kvalifikovani za cilj Regionalna konkurentnost i zapošljavanje.

Evropska teritorijalna saradnja je poslednji definisan cilj, a njegova osnovna svrha bila je jačanje prekogranične i interregionalne saradnje. Neki regioni, kvalifikovani za ovaj cilj, takođe su mogli biti pokriveni i sa prethodna dva cilja.

U novije vreme bitno se menjaju i funkcije regiona odnosno poslovi regiona. Nekada je osnovna funkcija regiona bila administrativno-planska, a sada dominantnu ulogu imaju međunarodna saradnja i ekonomski razvoj. Prekogranična saradnja zauzima bitnu ulogu savremenih regiona, gde regioni različitih država koji su prirodno upućeni jedni na druge, formiraju specijalne odnose radi zaštite sopstvenih interesa i ostvarivanja zajedničkog cilja.

Prvi oblik prekogranične saradnje, koji je nazvan evroregionalnim, nastao je uz nemačko-holandsku granicu 1958. godine, pod nazivom *evroregio*, a među prvim evroregionima formiran je *Reggio Bassillensis*, na granici Švajcarske, Nemačke i Francuske (Todorović, Tošić, Stojanović, 2004, 57).

Komitet regiona zauzima značajno mesto u sistemu vlasti Evropske unije, a njegovi članovi su predstavnici lokalnih zajednica zemalja članica. Uspostavljen je 1994. godine, i pre svega, usmeren je na otklanjanje posledica dve činjenice:

a) oko 3/4 zakona Evropske unije sprovodi se na lokalnom i regionalnom nivou, pa je postalo neophodno uključiti lokalne i regionalne vlasti u razvoj i oblikovanje zakona;

b) stvaranjem Evropske unije, javnost i građani ostali su udaljeni od mesta donošenja odluka i mogućnosti uticaja.

Tri ključna principa koja se protežiraju kroz aktivnosti Komiteta regiona su:

- supsidijarnost – načelo prema kojem odlučivanje o zajedničkim pitanjima mora biti preneto na najniži nivo organizacije, dok središnja vlast ima samo ulogu dopune političkog odlučivanja na lokalnom nivou;
- blizina – nastojanje da svi nivoi vlasti budu bliži građanima, kako bi građani znali ko je za šta odgovoran, kao i pravo građana da direktno izraze svoje mišljenje i
- partnerstvo – neophodnost saradnje svih nivoa vlasti (evropske, nacionalne, regionalne i lokalne) i svest da su sve četiri neophodne i da treba da budu uključene u proces donošenja odluka.

Skupština evropskih regiona je veoma važna organizacija na evropskom nivou koja je imala veoma važnu ulogu u stvaranju Komiteta regiona kao i promociji regionalizma uopšte. Za razliku od Komiteta regiona koji je telo Unije, Skupština evropskih regiona je organizacija na nivou cele Evrope, a ne samo Evropske unije. Njeni članovi mogu da budu i zemlje koje nisu članice unije. Osnovni ciljevi skupštine evropskih regiona su:

- promovisanje koncepta regionalne demokratije u Evropi i uloge regiona u političkim procesima;
- promovisanje i lobiranje za interese regionalnih vlasti, s obzirom da su priznate kao partner na nacionalnom, evropskom i međunarodnom planu u procesu donošenja odluka;
- preuzimanje odgovornosti regiona u kompetitivnim oblastima;
- podrška regionima u zajedničkim poslovima na optimizaciji razvoja i sprovođenja regionalnih politika;
- promovisanje diverziteta u Evropi i
- podsticanje mogućnosti regiona da Evropu učini relevantnom i bliskom građanima.

Osnovni cilj Evropske unije je ekonomsko jačanje i integracija evropskih zemalja. Na taj način Unija pravi svoju poziciju kao jedan od najznačajnijih subjekata na svetskom tržištu. Kao što je već istaknuto, ovaj cilj se prožima kroz mnoge politike Evropske unije, a u velikoj meri određuje i principe regionalne politike.

Regionalna politika Evropske unije kao determinanta regionalnog razvoja Srbije

Primarni razlog evropske regionalne politike je ekonomskog karaktera. Regionalnom politikom Evropska unija veoma efikasno utiče na regionalne socio-ekonomske disproporcije u zemljama članicama i onima koje to žele da postanu. Ovo opredeljenje je vrlo važno za sve zemlje u tranziciji (samim tim i za Srbiju), jer u tome leži ogromna šansa za njihov regionalni, odnosno ukupan ekonomski razvoj. Međutim, veliki posao ostaje da se odradi i u samim državama pojedinačno.

Uticaj Svetske ekonomske krize i nezavršeni tranzicioni procesi samo su multiplikovali problem. Sanacija efekata Svetske ekonomske krize traje više godina, a ekonomska regionalna karta Evrope se redizajnira. Kompletno područje Jugoistočne Evrope imaće dugotrajne posledice koje, u svim zemljama, ima naglašenu regionalnu dimenziju. Zato je izuzetno važno dinamizirati proces priključenja Evropskoj uniji, jer je regionalna politika Evropske unije velika razvojna šansa za Srbiju. To je posebno važno, jer nezavršene tranzicione reforme će samo pojačati

unutrašnje regionalne razlike. Ključni zadatak u oblasti regionalnog razvoja odnosi se, pre svega, na institucionalno prilagođavanje standardima Evropske unije.

Mogući integracioni efekti priključenja Srbije Evropskoj uniji, sa aspekta regionalnog razvoja, su višestruki i imaju svoju ekonomsku, demografsku, socijalnu, infrastrukturnu i humanu dimenziju. To potvrđuju, na samo iskustva svih tranzicionih ekonomija koje su sada članice Evropske unije, već i regionalna iskustva sa projektima Evropske unije tokom proteklog tranzicionog perioda. Naime, razlike između država Evropske unije su se smanjile, ali jačina pozitivnih efekata zavisi prvenstveno od samih država, odnosno od koordinacije brojnih faktora, kao što su: dinamika reformi celokupnog privrednog i obrazovnog sistema, stepen decentralizacije i sl. Upoređivanje regionalnih efekata integrisanog privrednog modela u Evropskoj uniji i modela van nje, jednostavno nije moguće. Imajući u vidu da je regionalni model Srbije visoko centralizovan, institucionalno neizgrađen, sa ogromnim negativnim efektima u prostoru, efekti priključenja Srbije Evropskoj uniji, time će dobiti posebnu dimenziju.

Analiza internih regionalnih razlika mora da uključi vremensku dimenziju i startnu razvojnu poziciju. Mogući efekti će se odvijati u dva pravca: ekonomski jači regioni će postati konkurentniji, spremniji za tržišnu utakmicu, dok će, nerazvijeni, zaostali, periferni i brdsko-planinski regioni, zaostati za razvijenijim regionima i tražiti svoju razvojnu šansu u jačanju principa solidarnosti i kompenzacije. Generalno, da bi se preokrenuo decenijski negativan trend regionalnih neravnomernosti, presudan je značaj indirektnih efekata integracionih procesa Evropske unije na regionalni razvoj Srbije. To se, u prvom redu, odnosi na izgradnju regionalne institucionalne infrastrukture, što predstavlja veoma dug i izazovan proces.

Komparativo istraživanje značaja i efekata regionalne politike Evropske unije na države članice i ostale zemlje koje to žele da postanu, ukazuje na određene zaključke koji će biti od velike koristi za regionalno ustrojstvo Srbije. Regionalna politika Evropske unije razvila se u jednu od najvažnijih politika. Ova politika je konstantno dobijala na značaju što je imalo za rezultat razvijanje instrumenata i mehanizama u cilju rešavanja specifičnih problema novih država članica i njihovih regionalnih disproporcija. Razvojni put regionalne politike bio je turbulentan i često puta opterećen interesima različitih grupa zemalja, usled velike razlike u nivoima razvijenosti i uzrocima (faktorima) regionalnih neravnomernosti, što je u pojedinim periodima dovodilo do usporavanja procesa integracije.

Instrumenti regionalne politike značajno su doprineli tranzicionim zemljama u procesu njihovog privrednog restrukturiranja i integracije u Evropsku uniju. Sistem regionalne politike izgrađivan je na principu dvosmernog koloseka – nijedna pomoć ili aktivnost nije preduzeta bez aktivnog uključivanja države korisnika fondovskih sredstava za regionalni razvoj. Pored ekonomskog i socijalnog integrisanja država članica, regionalna politika korišćena je i za razvijanje demokratije i duha zajedništva u samoj Evropskoj uniji, kao i unutar država članica.

Kohezioni politika Evropske unije daje mogućnost i šansu državama da svoje modele regionalne politike najefikasnije primene. Podsticanje regionalnog razvoja je dugoročan, sveobuhvatan i skup, ali neophodan proces. Bez pomoći fondova Evropske unije, institucija i znanja, države bi veoma teško uspele da postignu dobre rezultate. Stepenn uspešenosti ili neuspešenosti konkretne regionalne politike zavisi, međutim, i od umešnosti regionalne politike svake države ponaosob.

Strateški osmišljena i finansijski podržana politika regionalnog razvoja Srbije će biti od presudne važnosti za postizanje pozitivnih efekata. Regionalna politika Srbije ima šansu jedino ako stručnost, a ne dnevno politički ciljevi budu određivali njen pravac.

Postupak procenjivanja integracionih efekata na regionalni razvoj Srbije nemoguće je odvojiti od ukupnih (opštih) efekata privrednog rasta i konvergencije, odnosno, odrediti koji nivo razvoja bi privreda dostigla da nije bilo intervencije kroz instrumente regionalne politike

Evropske unije. S tim u vezi, istraživanje efekata strukturnih fondova Evropske unije na regionalni razvoj Srbije, može se posmatrati na više načina.

a) *Razvojni efekat.* Imajući u vidu da se naizgrađenost infrastrukturnog Koridora X poklapa sa najnerazvijenijim područjem Srbije, izgradnjom ovog vitalnog panevropskog koridora, pomoću fondova Evropske unije, zaustaviće se negativni razvojni trendovi i revitalizovati kompletno nerazvijeno područje Juga Srbije. Izgradnjom Koridora X, procene su, da bi se moglo zaposliti oko 120.000 nezaposlenih lica. Značajan pozitivan efekat se odnosi i na građevinarstvo kao privrednu granu. Rast građevinarstava od 10% direktno bi doprineo rastu bruto domaćeg proizvoda od 1%, a indirektno preko razvoja drugih privrednih grana.

b) *Investicioni efekat.* Strukturni fondovi Evropske unije imaju neizbežan finansijski uticaj na ukupne investicije u pojedinačnim zemljama. Na osnovu istraživanja Evropske komisije za budžetski period od 2000. do 2010. godine, na svaki evro utrošen kroz zajedničku kohezionu politiku u regionima koji koriste sredstva, dodatno se izdvaja u proseku još 0,9 evra investicija iz drugih izvora. Takođe, u regionima koji koriste sredstva u okviru cilja II (Konkurentnost regiona i zapošljavanje), na svaki evro investiran kroz kohezionu politiku izdvaja se u proseku još dodatna 3 evra investicija. Stoga, realizacija velikih infrastrukturnih projekata u Srbiji nije moguća bez uključivanja u regionalnu politiku Evropske unije .

c) *Dodatni finansijski efekat.* Korišćenjem sredstva iz strukturnih fondova Evropske unije povećava se i sposobnost javnog sektora u tim regionima za saradnju sa ostalim međunarodnim finansijskim institucijama i bankarskim sektorom, što sa sobom povlači obezbeđenje dodatnih izvora investicija.

d) *Brži razvoj pograničnih regiona.* Iskustvo svih tranzicionih ekonomija, koje su danas članice Evropske unije, pokazuje da prekogranična saradnja ima veoma veliki značaj za razvoj pograničnih područja. Veliki broj projekata prekogranične saradnje se odnosio na izgradnju infrastrukture, na zaštitu životne sredine i stimulisanje privredne saradnje što je, pored direktnih efekata na lokalnom nivou, često imalo i indirektno i multiplikativne efekte u drugim delovima. Prekogranični programi značajno su unapredili administrativne kapacitete svih učesnika programa i na taj način ih adekvatno pripremili za korišćenje strukturnih fondova Evropske unije.

e) *Jačanje partnerstva javnog i privatnog sektora.* Korišćenjem strukturnih fondova stvaraje se uslovi za uspostavljanje dugoročnih partnerskih odnosa između privatnog i javnog sektora, u formi javno-privatnog partnerstva, koji predstavlja dugoročan izvor finansiranja ostalih razvojnih projekata u nekom regionu.

f) *Afirmacija strateškog regionalnog planiranja.* Najjači direktan uticaj strukturnih fondova Evropske unije manifestuje se u jačanju koncepta regionalnog strateškog planiranja, kreiranja razvojnih politika i investicionih programa na nacionalnom nivou, ali i na nivou regiona. U skladu sa tim neophodno je uvođenje strateškog planiranja i upravljanja projektima u obavezne zadatke lokalnih samouprava i u Srbiji.

g) *Selekcija razvojnih prioriteta.* Javne investicije se moraju pažljivo identifikovati i planirati na svim nivoima vlasti od centralnog do lokalnog. Koheziona politika je odigrala ključnu ulogu u svim evropskim regionima, u strateškom planiranju prioriteta i njihovom sinergetskom povezivanju sa prioritetima na nacionalnom nivou. Koheziona politika Evropske unije je odigrala ključnu ulogu i u promovisanju oblasti koje ranije nisu bile u fokusu regionalnih i nacionalnih politika. Kao posledica implementacije brojnih pilot projekata, finansiranih kroz strukturne fondove, nastale su i nacionalne i regionalne politike u oblasti istraživanja i razvoja novih tehnologija, inovacija i preduzetništva, aktivnih politika zapošljavanja i socijalne inkluzije. Na taj način koheziona politika je naterala regionalne i nacionalne vlasti da primene koncept sveobuhvatnog dugoročnog strateškog planiranja ekonomskog razvoja uključujući i višegodišnje budžetiranje.

h) Reforma javne uprave. Indirektni efekat kohezione politike Evropske unije ogleda se u tome što je implementacija strukturnih fondova uticala na unapređenje upravljačkih kapaciteta administracije. Strukturni fondova Evropske unije uticali su na poboljšanje sposobnosti da se kreiraju i implementiraju javne politike, povećala sposobnost za izgradnju dugoročnih partnerstava, intenzivnije primeni koncept evaluacije efekata politika i programa kao i transparentnost u odlučivanju i razmena dobrih praksi. Na taj način, kriz implementaciju kohezione politike, reformisana je javna uprava i u drugim oblastima i na taj način je faktički unapređeno upravljanje na svim nivoima. S tim u vezi, osnivanje novih tela u okviru implementacije kohezione politike, kao npr. regionalnih razvojnih agencija, imali su ključnu ulogu u razvoju mnogih regiona.

Inicijalni uticaj regionalne politike Evropske unije na regionalnu politiku Srbije ustanovljen je prilikom regionalizacije, odnosno definisanja makroregiona u Srbiji. Proces regionalizacije Srbija je započela donošenjem i usvajanjem Strategije o regionalnom razvoju 2007. godine i Zakona o regionalnom razvoju 2009. godine. Tim dokumentima definisana je nova regionalna politika zasnovana na savremenim koncepcijama institucionalnog uređenja i upravljanja regionalnim razvojem.

Zakonom o regionalnom razvoju, određeni su nazivi regiona i uređen je način određivanja oblasti koje čini region. Naime, u Članu 4. pomenutog Zakona navodi se da je region „statistička funkcionalna teritorijalna celina, koja se sastoji od jedne ili više oblasti, uspostavljena za potrebe planiranja i sprovođenja politike regionalnog razvoja, u skladu sa nomenklaturom statističkih teritorijalnih jedinica, nije administrativna teritorijalna jedinica i nema pravni subjektivitet” (Zakon o regionalnom razvoju Republike Srbije, 2009). Pored toga, Zakonom je regulisan i način određivanja jedinica lokalne samouprave koje čine oblast, a zatim i pokazatelji stepena razvijenosti regiona i jedinica lokalne samouprave, razvrstavanje regiona i jedinica lokalnih samouprava prema stepenu razvijenosti, razvojni dokumenti, subjekti regionalnog razvoja, mere, podsticaji i izvori finansiranja mera regionalnog razvoja.

Razlozi koji su navedeni za uvođenje regionalizacije u Srbiji, ogledali su se u zahtevima koji su joj se postavljaju kao članici Saveta Evrope, kao i nameri da pristupi i drugim, mnogo zahtevnijim procesima evropskih integracija. Uspostavljanje regiona, svakako, trebalo bi da znači da je Srbija prihvatila i da sprovodi standarde koje je ustanovila Evropska unija i razvijene zemlje. To bi, isto tako, trebalo da omogući da Srbija dobije efikasniju državnu upravu i organizaciju, ravnopravni tretman svih građana, optimalno iskorišćenje resursa, zatim izgradnju kapaciteta za prekograničnu saradnju i iskorišćavanje fondova Evropske unije.

Srbiji je, svakako bila neophodna podela zemlje na statističke regione, što je i jedan od uslova korišćenja sredstava iz evropskih fondova, kao i instrument za smanjivanje nastalih regionalnih razlika i efikasniju regionalnu saradnju. Ovaj proces je nazvan regionalizacijom, ali nije reč o regionalizaciji u političkom smislu, tj. o stvaranju jedinica sa svojom autonomijom i vlašću, već o teritorijama koje će služiti u statističke svrhe. Najznačajnije jedinice u ovom modelu su NUTS 2 i NUTS 3 jedinice. (Stančetić, 2009,96).

Statistička regionalizacija Srbije, izvršena Zakonom o regionalnom razvoju iz 2009. godine, izmenjena je već 2010. godine. Naime, na predlog Ministarstva ekonomije i regionalnog razvoja, Srbija je podeljena na pet statističkih regiona i to: region Vojvodine, Beogradski region, region Šumadije i Zapadne Srbije, region Južne i Istočne Srbije i region Kosovo i Metohija. Ova podela je izvršena po tzv. NUTS 2 klasifikaciji.

Izmenom Zakona o regionalnom razvoju Srbija je obezbedila simetričnu regionalizaciju od pet regiona, sa po oko dva miliona stanovnika, i sa približno istom površinom u kvadratnim kilometrima, što je bio jedan od preduslova za jednostavnije dobijanje i realizaciju sredstava iz predpristupnih fondova Evropske unije.

Tabela 2. Makroekonomski (statistički) regioni Srbije

	Površina regiona (u 000 km ²)	Broj stanovnika regiona (u milionima)
Beogradski region	3,2	1,6
Region Vojvodine	21,5	2,0
Region Šumadije i Zapadne Srbije	31,9	2,4
Južna i Istočna Srbija	20,9	1,4
Kosovo i Metohija	10,8	1,9

Izvor: Veselinović, P., (2013), Nacionalna ekonomija, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, str.302.

Prema nivou razvijenosti, ovako definisane statističke regione Srbije možemo podeliti u tri kategorije i to:

- a) razvijeni regioni - Beograd i Vojvodina,
- b) srednje razvijeni regioni - region Šumadije i Zapadne Srbije i region Južna i Istočna Srbija i
- c) nerazvijeni region – Kosovo i Metohija.

Drugi značajan aspekt uticaja, regionalne politike Evropske unije na regionalnu politiku i regionalni razvoj Srbije, odnosi se na namensko korišćenje sredstava IPA programa. U period od 2007. do 2013. godine Srbija je iskoristila sredstva iz IPA programa u iznosu od oko 1,4 milijarde evra. Međutim, pun obim dostupnosti sredstva kroz IPA programe, Srbija će postići tek kada unapredi institucionalna rešenja u ovoj oblasti koja se, pre svega, odnose na proces decentralizacije. Regionalizacija posmatrana u smislu decentralizacije upravljanja, predstavlja uslov bez kojeg se ne može očekivati pruključenje Evropskoj uniji i ulaženje u tokove evropskih integracija. U tom kontekstu, obeležja institucionalnog okvira regionalnog razvoja Srbije, usklađenog sa načelima Evropske umije, obuhvataju promovisanje nacionalnih principa regionalnog razvoja (supsidijarnost, integralnost, održivost) i jasnu institucionalnu infrastrukturu i mehanizme sprovođenja politike regionalnog razvoja.

Politika regionalnog razvoja Srbije, definisana na principima i načelima regionalne politike Evropske unije, mora polaziti od lokalnih samouprava, kao značajnih činilaca u regionalnom razvoju. Da bi lokalne samouprave mogle da koriste sredstva iz predpristupnih fondova Evropske unije i da učestvuju u programima prekogranične saradnje, neophodno je da se lokalne samouprave prilagođavaju uvođenjem standarda regionalne politike Evropske unije, kao što su:

- aktivno učestvovanje u nacionalnom sitemu regionalne politike,
- jačanje sposobnosti korišćenja sredstva iz predpristupnih fondova i
- aktivno učestvovanje u programima prekogranične saradnje

U tu svrhu, neophodna je dobra i efikasna koordinacija između institucija zaduženih za regionalni razvoj, kako bi se obezbedio integrisan pristup svih ključnih aktera u kreiranju i sprovođenju politike regionalnog razvoja. Veoma je važno da lokalna samouprava, kao i svi ostali zainteresovani akteri, uzmu aktivnu ulogu u procesu izrade i implementacije planova i prioriteta strategije regionalnog razvoja.

Proces evropskih integracija, preko sredstava pretpristupnih fondova i programa prekogranične saradnje, pruža brojne mogućnosti za razvoj opština i gradova. Samo dobro urađeni projekti, povezani sa lokalnim ekonomskim razvojem, imaju šansu da budu finansirani iz evropskih fondova. U cilju efikasnijeg korišćenja sredstava koja se dodeljuju iz pretpristupnih fondova, lokalne samouprave moraju da edukuju kadrove o procedurama za pripremu i

implementaciju programa, kao i da obezbede dovoljna finansijska sredstva za pokrivanje sopstvenog učešća u EU projektima. (Jakopin, Tontić, 2009,96).

Srbija ima zaostatak u privrednom razvoju u odnosu na zemlje Evropske unije, kao i većinu ostalih zemalja regiona. Takođe, Srbija je kandidat za članstvo u Evropsku uniju i pred njom stoje veliki izazovi. Da bi se uspešno izborila sa tim izazovima, neophodno je da postoji jasno definisan koncept ekonomske politike koji će joj omogućiti uspešno kombinovanje resursa sa kojima raspolaže i ostvarivanje najboljih mogućih rezultata u datim uslovima. U okviru ekonomske politike značajno mesto mora da pripadne regionalnoj politici, koja predstavlja ključ ravnomyernog regionalnog razvoja Srbije.

Savremene ekonomske tendencije karakteriše izrazita dinamičnost i neizvesnost. Politika regionalnog razvoja, kao i druge ekonomske politike, suočava se sa brojnim izazovima koji su globalnog karaktera, pa stoga mora biti izuzetno fleksibilna kako bi savladala te izazove. Politika regionalnog razvoja Srbije treba da bude u stanju da odgovori na aktuelna pitanja regionalnog razvoja, ali i da bude spremna da se suoči sa budućim izazovima. To se naročito odnosi na one izazove koje je Evropska unija odredila kao prioritete, a koji će nesumnjivo oblikovati buduće smernice regionalne politike Srbije. Ti izazovi su svakako demografske promene, klimatske promene, energetska kriza, ali i sve ostale posledice koje sa sobom nosi proces globalizacije svetske privrede.

Zaključak

Intenziviranjem procesa širenja Evropske unije, razlike u strukturnim karakteristikama i razvijenosti pojedinih članica, postaju sve očitije, što usložnjava vođenje ukupne ekonomske politike. U tom kontekstu, vođenje regionalne politike uravnoteženog ekonomskog razvoja i politike podsticaja kroz pretpristupne i strukturne fondove postaje posebno značajno. Da bi se, na nivou Evropske unije, omogućila analiza i utvrđivanje stepena ekonomskog razvoja neke zemlje, odnosno regiona, formulisanje i sprovođenje regionalne politike, kao i praćenje mera i njihovih učinaka na razvoj, potrebno je stvoriti usklađeni sistem statističkih regiona koji će omogućiti prikupljanje i obradu uporedivih podataka.

Funkcionisanje regionalne politike Evropske unije, i sistema redistribucije sredstava od bogatih ka siromašnim regionima, direktno zavisi od postojanja standardizovanog sistema teritorijalne podele država. U skladu s tim, stvoren je sistem Statističke regionalne nomenklature Evropske unije – sistem NUTS klasifikacije. Jedinice NUTS sistema su statistički regioni, koji ne moraju da budu administrativne jedinice, iako granice takvih jedinica u zemljama članicama Evropske unije prate svoje administrativne podele. S tim u vezi, bitno je napomenuti da je NUTS klasifikacija administrativno-statističke, a ne političke prirode, jer je politička regionalizacija države unutrašnja stvar svake države.

NUTS klasifikacija zasnovana je na tri osnovna principa: institucionalnoj podeli, regionalnim jedinicama opšteg karaktera i hijerarhijskoj klasifikaciji. Klasifikacija statističkih regiona utvrđuje se prema NUTS metodologiji, propisanoj uredbom Evropske unije. Nakon pristupanja Evropskoj uniji, ta se klasifikacija i službeno prihvata u smislu NUTS regiona nove zemlje članice u skladu sa pomenutom uredbom.

Regionalizacija Srbije, u evropskom kontekstu, podrazumeva rešavanje regionalnih problema utvrđivanjem odgovarajućih institucionalnih okvira, gde ključni značaj ima izbor jedinica regionalizacije. Pri traženju odgovora na pitanje koja regionalna forma najviše odgovara Srbiji, neophodno je uzeti u obzir kriterijume koji se primenjuju u državama članicama Evropske unije.

Višedecenijska marginalizacija regionalnog razvoja Srbije uzrokovana je brojnim neskladima na celokupnom prostoru Republike. Tranzicioni proces dodatno je multiplikovao

regionalne disproporcije i uzrokovao brojne sistemske nesklade, ekonomske, socijalne i demografske asimetričnosti. Zbog nepostojanja političkog konsenzusa, institucionalni vakum iz oblasti regionalnog razvoja trajao je dugo godina. Istraživanja i empirijske analize regionalnog razvoja Srbije ukazuju da, tradicionalni sistemi promovisanja ravnomernog regionalnog razvoja, nisu bili naročito efikasni. Srbija je danas visoko centralizovana država sa zatvorenom, nekonkurentnom privredom i slabim vezama sa okruženjem.

Formiranjem statističkih regiona u Srbiji je omogućeno da se regionalna politika sprovodi i u nehomogenim regionima. Ipak, uslov za to je postojanje veoma razvijene i kvalitetne koordinacije između nacionalnog, regionalnog i lokalnog nivoa. Imajući u vidu činjenicu da je reforma javne uprave skup proces kog, osim ekonomskih, oblikuju i politički uticaji, proizlazi da su homogeni regioni značajna potreba za vođenje regionalne politike u Srbiji. U tom cilju, od suštinske važnosti je da se definiše efikasna politika regionalnog razvoja, koja će omogućiti smanjenje razlika između pojedinih regiona Srbije, odnosno njihov ujednačeniji razvoj.

Srbija je 2012. godine dobila status kandidata za članstvo u Evropskoj uniji, pa obaveza definisanja i sprovođenja regionalne politike Evropske unije još više dobija na težini, s obzirom da je regionalna politika jedna od najstarijih i najvažnijih politika Evropske unije.

Ostvarivanje ravnomernijeg regionalnog razvoja je složen i dugotrajan proces. Ključnu ulogu u tom procesu treba da ima država sa svojim programima i institucijama. Definisanjem različitih programa podrške istovremeno se utiče kako na poboljšanje stanja regionalnih i lokalnih ekonomija, tako i na stanje celokupne nacionalne ekonomije. Takođe, uz dobru zakonsku podlogu stvariće se uslovi da regioni, u određenim uslovima, sami kreiraju regionalne programe u skladu sa procenjenim stanjem.

U procesu donošenja odluka od velike važnosti je proces decentralizacije. Decentralizacijom se se dobar deo ovlašćenja i odgovornosti prenosi na regionalnu i lokalnu upravu, koja ima zadatak da stvori uslove za bolje i efikasnije poslovanje preduzeća. Decentralizacija bi trebalo da bude osnovni prioritet regionalne politike Srbije jer bi se njenim uspostavljanjem efikasnije koristili raspoloživi potencijali, naročito u perspektivnim granama privrede, kao što su poljoprivreda, energetika i turizam.

Segment finansiranja je presudan u ciklusu regionalne politike jer, obim sredstava, intenzitet ulaganja i mehanizmi njihovog obezbeđivanja utiču na realizaciju ciljeva i mogućnost dugoročnog planiranja. Iako značajan izvor sredstava dolazi iz budžete Republike Srbije i iz budžeta lokalnih vlasti, ključni izvor sredstava za finansiranje politike regionalnog razvoja u budućnosti će biti predpristupni fondovi Evropske unije. Ovim sredstvima će se finansirati programi i aktivnosti koji imaju za cilj da dovedu Srbiju, kao kandidata za članstvo u Evropsku uniju, na nivo standarda koji se primenjuju u Uniji.

Regionalna saradnja je ključni element kako za proces pridruživanja Evropskoj uniji, tako i za korišćenje sredstava iz predpristupnih fondova. Iskustva zemalja Jugoistočne Evrope pokazuju da efikasno korišćenje sredstava predpristupnih fondova, u velikoj meri, zavisi od institucionalnog i privrednog kapaciteta svake zemlje za takav vid pomoći. Zbog toga je neophodno da se sve zemlje u regionu istovremeno upoznaju sa principima regionalne saradnje i da, kroz zajedničku saradnju, sa resursima i stručnim kadrom kojim nesumnjivo raspolažu, stvore uslove za kvalitetniji život ljudi na ovim prostorima.

Reference

1. Boldrin, M., Canova, F., (2010), *Inequality and Convergence: Reconsidering European Regional Policies*, Economic Policy, Blackwell Publishing.
2. Hooghe, L., (2006), *Cohesion Policy and European Integration: Building a Multi- Level Governance*, Oxford, Oxford University Press.
3. Jakopin, E., Tontić, S., (2009), *Regionalni razvoj Srbije*, Beograd, Republički zavod za razvoj.

4. Jakopin, E., Perišić, A., (2010), *Efekti integracije Srbije u EU na regionalni razvoj*, Beograd, Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju (FEFA).
5. Komšić, J., (2007), *Principi evropskog regionalizma*, Beograd, Asocijacija multietničkih gradova Jugoistočne Evrope.
6. Međak, V., Majstorović, S., (2004), *Regionalna politika Evropske unije*, Beograd, Vlada Republike Srbije, Kancelarija za pridruživanje Evropskoj uniji.
7. Mirić, O., (2009), *Regionalna politika Evropske unije kao motor ekonomskog razvoja*, Beograd, Evropski pokret u Srbiji.
8. Rosić, I., (2007), *Odsustvo gransko- regionalnog i ravnomernog razvoja u Srbiji*, Zbornik radova: Regionalni razvoj i demografski tokovi balkanskih zemalja, Niš, Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu.
9. Službeni glasnik Republike Srbije, (2007), *Strategija regionalnog razvoja republike Srbije za period od 2007. do 2012. godine*, Br. 55/05 i 75/05, Beograd.
10. Službeni glasnik Republike Srbije, (2009), *Zakon o regionalnom razvoju*, Br. 21/2009 i 30/2010, Beograd.
11. Stančetić, V., (2009), *Region kao razvojna perspektiva u Evropskoj uniji*, Beograd, Službeni glasnik.
12. Todorović M., Tošić B., Stojanović B., (2004), *Srbija, evroregioni i evropske integracije*, Beograd, Geografski institut „Jovan Cvijić“.
13. Veselinović, P., (2013), *Nacionalna ekonomija*, Kragujevac, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
14. Veselinović, P., Makojević, N., (2011), *Models for financing regional development*, U: Contemporary Issues in Economics, Business and Management / edited by Verica Babić, Kragujevac, Faculty of Economics University, 131-135.
15. <http://www.raris.org/download/regionalizacija/Regionalizam%20%20novi%20drustveni%20okvir.pdf>

SPOLJNOTRGOVINSKA POLITIKA U PROCESU PRIDRUŽIVANJA EVROPSKOJ UNIJI: ISKUSTVO SRBIJE I DRUGIH TRANZICIONIH EKONOMIJA

Dr Gordana Milovanović*
Tijana Tubić

***Apstrakt:** U ovom radu se analizira uticaj spoljnotrgovinske politike Evropske unije na spoljnotrgovinske politike zemalja Jugoistočne Evrope koje se nalaze u procesu tranzicije, pri čemu se poseban akcenat stavlja na Republiku Srbiju. Sve privrede postaju ekonomski zavisne pa shodno tome i njihov rast u velikoj meri zavisi od integracije u svetsku privredu. U savremenim uslovima uključivanje nacionalnih ekonomija u međunarodnu trgovinu postalo je prioritet za sve zemlje Jugoistočne Evrope. Suština ovog procesa sastoji se u liberalizaciji trgovine, odnosno eliminisanju trgovinskih barijera između ovih zemalja i Evropske unije, kao i unutar samog regiona. Nacionalne ekonomije su prihvatile liberalizaciju kao jedan od uslova propisan Sporazumom o stabilizaciji i pridruživanju, verujući da će na taj način povećati konkurentnost svojih privreda, smanjiti deficit spoljnotrgovinskog bilansa i stvoriti atraktivniji ekonomski ambijent za ulaganje. Otvaranje nacionalnih tržišta je posebno važno imajući u vidu činjenicu da Evropska unija predstavlja najznačajnijeg spoljnotrgovinskog partnera zemljama Jugoistočne Evrope.*

***Ključne reči:** Evropska unija, spoljnotrgovinska politika, Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju, trgovinska liberalizacija*

Uvod

Savremenu svetsku privredu karakteriše proces globalizacije, odnosno proces ekonomskih integracija i saradnje na makro i mikro nivou i po osnovu toga veća međunarodna trgovina i međuzavisnost privreda različitih zemalja. Dve trećine spoljnotrgovinskog prometa u svetu ostvaruje se kroz slobodnu razmenu robe i usluga sa tendencijom porasta ovog učešća. Procesu liberalizacije imaju zajedničku osnovu – pravila i principe Svetske trgovinske organizacije i korišćenje ovih pravila u definisanju trgovinske politike kao i uređivanje mehanizama i institucija za njihovo sprovođenje. Pad Berlinskog zida je označio početak nove ere u međunarodnim ekonomskim odnosima. Na evropskom kontinentu ovaj događaj je praćen intenziviranjem procesa integracije i formiranjem Evropske unije, ali i sveobuhvatnom tranzicijom i reformskim procesima koji su zahvatili države sa prostora centralne i istočne Evrope.

Evropska unija je regionalna integracija evropskih država kroz koju zemlje članice ostvaruju zajedničke ciljeve. Ekonomska integracija uslovia je saradnju na brojnim poljima, pa je tako Evropska unija danas pored uspostavljanja i regulisanja unutrašnjeg tržišta koje je nadograđeno monetarnom unijom sa zajedničkom valutom nadležna i za brojne druge politike, uključujući kulturnu, obrazovnu ili politiku zaštite zdravlja. Osim toga, države članice saraduju u svim oblastima koje se smatraju bitnim delom nacionalnog suvereniteta, kao što su spoljna politika, unutrašnja pitanja i pitanja pravosuđa.

Od svog nastanka Evropska unija je usmerila svoje aktivnosti ka otklanjanju trgovinskih barijera između svojih članica, u cilju podsticanja ekonomskog napretka kako na nacionalnom tako i na nivou Evropske unije kao celine. Kao jedan od svetskih trgovinskih lidera, Evropska unija se za iste principe bori i na globalnom nivou. Svaka zemlja koja želi da postane njena

* gordanam@kg.ac.rs

članica, kroz različite sporazume ima obavezu da liberalizuje spoljnotrgovinske odnose sa Evropskom unijom. Ulaskom u EU, neophodno je da prihvati njenu Zajedničku spoljnotrgovinsku politiku, kao i sve propise koji regulišu međunarodnu trgovinu, uključujući dužnosti i obaveze koje se pripisuju članovima Svetske trgovinske organizacije kao i sve trgovinske sporazume Evropske unije sa trećim zemljama.

Rad se sastoji iz tri dela. U prvom delu rada daje se kratak osvrt na spoljnotrgovinsku politiku Evropske unije i Republike Srbije, i ukazuje na sličnosti i razlike koje postoje u vođenju ove politike. U drugom delu rada se analiziraju evropski sporazumi kao neophodan korak ka članstvu u EU. U poslednjem delu prikazani su efekti Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju na spoljnotrgovinske tokove Srbije.

Spoljnotrgovinska politika Evropske unije i Republike Srbije

Spoljnotrgovinska politika predstavlja skup aktivnosti kojima država reguliše oblast razmene roba i usluga sa inostranstvom, upotrebom različitih mera i instrumenata, a sve u cilju unapređenja konkurentnosti privrede na globalnom tržištu i uključivanja u međunarodnu podelu rada. U praksi egzistiraju dva modela u vođenju spoljnotrgovinske politike. Prvi model podrazumeva vrlo krut pristup kroz takozvani državni monopol spoljne trgovine, dok drugi podrazumeva liberalan pristup u vođenju spoljnotrgovinske politike. Izolovane privrede ili privrede koje funkcionišu u posebnim uslovima mogu pribeći državnom monopolu spoljne trgovine, dok tržišne privrede integrisane u globalnu svetsku privredu karakteriše relativno liberalna usmerenost spoljnotrgovinske politike.¹

Osnivanjem Evropske ekonomske zajednice, 1957. godine nastala je Zajednička spoljnotrgovinska politika, koja je podrazumevala prenošenje ovlašćenja za kreiranje i sprovođenje spoljnotrgovinske politike sa nacionalnog na nadnacionalni nivo. Ugovorom o osnivanju Evropske zajednice definisani su osnovni ciljevi trgovinske politike EU koji podrazumevaju razvoj svetske trgovine, postupno ukidanje ograničenja u međunarodnoj trgovini i smanjivanje carinskih barijera.² Osnovno obeležje Zajedničke spoljnotrgovinske politike je carinska unija koja je formirana 1968. godine od strane šest zemalja osnivača Evropske zajednice i podrazumevala je ukidanje carina u njihovoj međusobnoj trgovini kao i utvrđivanje zajedničke carinske tarife prema trećim zemljama. Ovom tarifom definisani su uslovi pod kojima se obavlja trgovina između Evropske unije i ostatka sveta u pogledu propisanih carinskih stopa. Međutim, prisutna su odstupanja od primene ovih stopa kako zbog preferencijalnih sporazuma koji postoje između zemalja tako i zbog postojanja autonomnih trgovinskih povlastica za pojedine zemlje.

Razvoj jedinstvene trgovinske politike suočavao se sa brojnim izazovima. Međunarodna ekonomska dešavanja 1970-ih i 1980-ih godina, kao što su naftne krize, slom Bretonvudskog monetarnog sistema, povećana inflacija i nezaposlenost, pojava novih konkurenata, dovela su do rasta protekcionističkih pritisaka u Evropi, pa je tek sa formiranjem Zajedničkog tržišta 1993. godine obezbeđena uniformnost uslova koji moraju biti zadovoljeni prilikom uvoza u svim zemljama. Od tada zemlje svoje nacionalne propise mogu primeniti samo u neekonomskim oblastima kao što su javno zdravlje ili bezbednost.³

Spoljnotrgovinska politika Evropske unije je veoma kompleksna, i kao takva je odraz pravila, institucija i instrumenata Unutrašnje trgovine Evropske unije prema globalnim trgovinskim partnerima. Iako je danas protekcionistička zaštita na najnižem nivou ikada,

¹ Kozomara J., (2012), „*Osnove međunarodnog poslovanja*”, Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd, str.153.

² Brühlhart M., Matthews A., (2007), „*EU External Trade policy*“, Cambridge University Press, str.934.

³ Sieglinde G., (2013), „*The European Union’s Trade Policy*“, *Ritsumeikan International Affairs, Vol.II.*, Institute of International Relations and Area Studies

liberalizacija trgovinskih tokova se odvija relativno sporo i dugoročnog je karaktera. Evropska unija predstavlja najveću svetsku ekonomiju, najvećeg svetskog izvoznika i uvoznika. Iako u Evropskoj uniji živi samo 7% svetskog stanovništva, ona stvara četvrtinu svetskog BDP-a i ostvaruje petinu svetske trgovine. Procenat globalnog učešća ovog tržišta bi bio još veći, da se uspostavljanjem i razvijanjem unutrašnje trgovine, nisu promenili trgovinski prioriteti zemalja članica Evropske unije i da nije došlo do privrednog uspona zemalja BRIKS-a, koji je uticao na smanjenje učešća EU u svetskoj trgovini.

Evropska unija svoju trgovinsku politiku bazira na tri ključna područja delovanja kao što su aktivna uloga u višestranim pregovorima u okviru Svetske trgovinske organizacije, unapređenje trgovinskih odnosa sa pojedinačnim zemljama i regijama kroz primenu jednostranih mera koje se ogledaju u odobravanju povlašćenog statusa zemljama u razvoju i sprovođenje strategije za utvrđivanje i uklanjanje specifičnih barijera na ključnim izvoznim tržištima.⁴

Kada se govori o spoljnotrgovinskoj politici Evropske unije treba napomenuti i da sve zemlje koje pristupe ovoj integraciji preuzimaju sva prava i obaveze prema zemljama sa kojima Evropska unija ima sklopljene trgovinske aranžmane, odnosno svoju carinsku stopu moraju da izjednače sa carinskom stopom koju primenjuje Evropska unija. Shodno tome, bitno je napraviti paralelu između stopa koje postoje u Evropskoj uniji i u zemljama koje će u budućnosti postati njene članice, kako bi se sagledalo kakve će efekte prihvatanje jedinstvene carinske stope imati na domaće proizvođače i potrošače.

Carinski režim Evropske unije predstavlja jedan od liberalnijih u svetu, imajući u vidu prosečnu carinsku stopu. Prosečna prosta primenjena carinska stopa u Evropskoj uniji, u 2013. godini iznosila je 5,5%, dok je ponderisana primenjena stopa iznosila 2,6% u 2012. godini. U 2013. godini, prosečna prosta primenjena carinska stopa u Srbiji iznosila je 7,4%, a ponderisana primenjena stopa u 2012. godini 6,1%.⁵ Ukoliko se posmatraju carinske stope na poljoprivredne i industrijske proizvode uočavaju se značajne razlike kako u Evropskoj uniji tako i u Srbiji. Prosečna primenjena carinska stopa na poljoprivredne proizvode u 2013. godini u Evropskoj uniji iznosila je 13,2%, a na industrijske proizvode 4,2%. U istom periodu, u Srbiji je ova stopa na poljoprivredne proizvode iznosila 13,9%, a na industrijske 6,4%. Navedene carinske stope ne važe u međusobnoj trgovini poljoprivrednim i industrijskim proizvodima, jer je Evropska unija jednostrano liberalizovala uvoz robe iz Srbije 2000. godine, dok je Srbija postepenu liberalizaciju uvoza robe iz Evropske unije završila 1. januara 2014. godine. Prosečna carinska zaštita na uvoz robe iz Evropske unije od toga dana do članstva Srbije u Evropsku uniju iznosi 0,99%, dok je uvoz za 95,1% proizvoda u okviru carinske tarife, u potpunosti liberalizovan.⁶

Kada Srbija postane članica Evropske unije svoje carinske stope moraće da uskladi sa carinskom zaštitom u EU. Kako je Evropska unija najznačajniji trgovinski partner Srbije, ovo neće imati značajne posledice po srpske proizvođače i potrošače. Istovremeno će to značiti i gubitak preferencijalnog tretmana koji srpski proizvodi imaju u Rusiji, Kazakstanu, Belorusiji i SAD.

Tabela 1. prikazuje zastupljenost carinskih stopa u uvozu poljoprivrednih i industrijskih proizvoda Republike Srbije. U posmatranom periodu, od 2006. do 2012. godine, najveći uvoz

⁴ European Commission, (2014), "The European Union explained: Trade", European Commission, Brussels, str.5.

⁵ WTO, (2014), „World Tariff Profiles 2014 – Applied MFN tariffs“, Geneva, str.76.

⁶ Privredna komora Srbije:
http://www.kombeg.org.rs/aktivnosti/udr_trgovine/Detaljnije.aspx?veza=13486 pristup: 25.04.2015.

kako poljoprivrednih tako i industrijskih proizvoda ostvaren je po carinskoj stopi između 0 i 5%. Tokom posmatranog perioda nije bilo većih oscilacija u obimu uvezenih proizvoda po stopi od 0 do 5%, izuzev u 2011. godini kada je uvoz industrijskih proizvoda po navedenoj stopi bio skoro duplo manji u odnosu na prethodne godine, da bi u 2012. godini dostigao nivo iz ranijih godina. U 2012. godini 33,3% poljoprivrednih proizvoda uvezeno je po stopi između 0 i 5%, a industrijskih 67,8%. U istom periodu, udeo poljoprivrednih proizvoda u bescarinskom uvozu iznosio je 0,2%, a industrijskih 2,2%.

U Evropskoj uniji tokom 2012. godine najviše poljoprivrednih (45,5%) i industrijskih proizvoda (60,4%) uvezeno po bescarinskoj stopi. Ukoliko se posmatra uvoz na koji se naplaćuje carina, najviše poljoprivrednih proizvoda je uvezeno po stopi između 5 i 20%, dok industrijskih po stopi između 0 i 5%.

Tabela 1. Uvoz poljoprivrednih i industrijskih proizvoda Republike Srbije prema visini carinskih stopa

	bescarinski uvoz	0<=5	5<=10	10<=15	15<=25	25<=50	50<=100	>100
Poljoprivredni proizvodi								
2006	0.6	31.2	10.1	14	22.4	21.7	0	0
2008	0.6	28.5	12.7	12.3	20.8	25.3	0	0
2009	0.3	35	5.7	7.2	22.3	24.3	5.2	0
2010	0.3	35	5.7	7.2	22.3	24.3	5.2	0
2011	0	33.9	36.2	0	29.8	0	0	0
2012	0.2	33.3	9.3	6.5	26.2	24.6	0	0
Industrijski proizvodi								
2006	1.5	69.3	13.8	5.7	9.7	0.1	0	0
2008	2.3	65.3	17.6	6.8	7.9	0.1	0	0
2009	0.8	67	15.5	10.1	6.5	0.1	0	0
2010	2	66.1	15.4	10	6.4	0.1	0	0
2011	16.5	36	29.8	0	17.7	0	0	0
2012	2.2	67.8	16.4	7.9	5.6	0.1	0	0

Izvor: Svetska trgovinska organizacija

Ekonomski sporazumi kao instrument spoljnotrgovinske politike Evropske unije

Proces integracije u Evropsku uniju se odvija kroz dve uzastopne i međusobno uslovljene faze, a to su pridruživanje i pristupanje Evropskoj uniji. Iako se često mešaju, pridruživanje prethodi pristupanju i podrazumeva uspostavljanje najvišeg oblika političke, ekonomske i trgovinske saradnje između Evropske unije i država nečlanica koji se zasniva na odgovarajućem sporazumu. U skladu sa tim sve zemlje su svrstane u tri grupe. Prvu grupu su činile zemlje sa kojima je EU potpisala evropske sporazume još početkom devedesetih godina prošlog veka i ovoj grupi pripadaju sve zemlje koje su članice EU postale 2004. i 2007. godine. Ovim sporazumima se imajući u vidu zajedničke vrednosti i interese, kreira institucionalno – pravni okvir za unapređenje političkih ekonomskih, trgovinskih i drugih odnosa između ugovornih partnera. Težište ovog sporazuma je na pridruživanju kroz uspostavljanje zone slobodne trgovine i obavezi postepenog usklađivanja zakonodavstva sa pravnim tekovinama Evropske unije. Ovakvi sporazumi ne garantuju zemlji da će postati članica EU, već samo obezbeđuju status pridružene države EU.

Regionalni sporazumi sa EU su bili veoma atraktivna opcija za zemlje Centralne i Istočne Evrope. Zbog svoje veličine i geografske blizine, EU je najveći spoljnotrgovinski partner ZCIE, najveći potencijalni uvoznik kao i ponuđač znanjem intenzivnih proizvoda. Liberalizacija uslova pristupa tržištu za kompanije iz EU je znatno povećala konkurentnost uvoznika u odnosu na proizvođače iz ZCIE kao i dostupnost proizvoda visokog kvaliteta potrošačima.

Ali, trgovinska komponenta evropskih sporazuma ne može sama po sebi da osigura pojavu dobrog trgovinskog režima, budući da postoje specijalni interesi političara i uvezno konkurentskog sektora koji su lokmus test za kvalitet spoljnotrgovinskih institucija i politika. Odredbe sporazuma se tiču pristupa tržištu i trgovine između ZCIE i EU. Čak i u toj oblasti oni imaju dve slabosti: prvo, oni neće biti prekršeni ukoliko ne dođe do pogoršanja u tržišnom pristupu za firme iz EU. Na primer, ostala je na snazi remetilačka administrativna praksa zadržavanja diskrecionih carina u izuzetnim slučajevima. Drugo, one su ponudile ZCIE opciju izlaska kroz različite zaštitne klauzule koje su dozvoljavale privremenu suspenziju discipline.⁷ Ipak, ZCIE, izuzev Poljske, su retko koristile zaštitnu klauzulu. Stoga, nijedna od ove dve slabosti nije imala ozbiljan negativan uticaj na spoljnotrgovinski režim ZCIE i EU.

Pristupanje EU je prvobitno imalo najveći uticaj na carinsku politiku, budući da su evropski sporazumi i odgovarajući amandmani obavezivali ZCIE da uklone carine na industrijske proizvode u periodu od 10 godina. Prvo, evropski sporazumi su u početku "zamrzli" carinske stope na uvoz ZCIE iz EU, usvajanjem principa zastoja. Drugo, kada su jednom odredbe prelaznog trgovinskog sporazuma, i ES stupile na snagu, ni carine ni druge dažbine sa sličnim efektima nisu mogle da budu primenjene. Treće, za preostale industrijske proizvode postojali su različiti rasporedi postepenog smanjivanja carina. Oko 90% industrijskog uvoza ZCIE nije bilo predmet carinjenja 2000. godine.

Drugu grupu su činile zemlje koje su nastale raspadom SSSR-a, sa kojima je EU potpisala sporazume o partnerstvu i saradnji. Treća grupa je obuhvatala sve zemlje Zapadnog Balkana (BiH, Srbija, Hrvatska, Makedonija, Albanija, Crna Gora). Za razliku od prostora Centralne i Istočne Evrope, prostor bivše Jugoslavije su karakterisali višegodišnji građanski sukobi, čime je celokupna Jugoistočna Evropa bila udaljena od dominantnih evropskih integracionih i tranzicionih procesa. Shodno tome, Evropska unija je morala da razvije poseban politički pristup koji bi uvažio sve specifičnosti ovog regiona i pritom doprineo jačanju mira i stabilnosti, demokratizaciji društvenih odnosa, uspostavljanju tržišne ekonomije i unapređenju regionalne saradnje. Reč je o Procesu stabilizacije i pridruživanja koji predstavlja okosnicu politike Evropske unije prema državama Zapadnog Balkana.⁸ Proces stabilizacije i pridruživanja je pokrenut 1999. godine i ima za cilj stabilizaciju celog regiona i otvaranje perspektive članstva u EU.⁹ Glavni instrumenti trgovinske integracije zemalja Zapadnog Balkana sa EU uključuju Autonomne trgovinske mere i Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju, pri čemu su oba instrumenta deo Procesu stabilizacije i pridruživanja.

Na jesen 2000. godine Evropska unija je putem autonomnih trgovinskih mera uspostavila jedinstven sistem trgovinskih povlastica za zemlje Zapadnog Balkana koji omogućava bescarinski izvoz u EU za oko 95% proizvoda iz ovih zemalja.¹⁰ Proizvodi za koje nije važio bescarinski izvoz bili su neke vrste ribe, tekstil, vino i juneće meso.¹¹ Za razliku od Autonomnih trgovinskih mera koje predstavljaju jednostranu odluku EU, SSP i Prelazni sporazum predstavljaju međunarodne sporazume koji obavezuju obe strane da sprovedu dogovor koji su

⁷ Kaminski B., (2001), "How Accession to the European Union has affected external trade and foreign direct investment in Central European Economies", The World Bank Development Research Group, str. 8.

⁸ Marković I., (2014), „Pridruživanje Srbije EU – strategija opstanka ili propasti“, časopis *Teme*, broj 2, Ekonomski fakultet, Niš, str.569.

⁹ http://europa.eu/legislation_summaries/enlargement/western_balkans/r18003_en.htm pristup: 20.04.2015.

¹⁰ Uvalić M., (2006), "Trade in Southeast Europe: recent trends and some policy implications", The European Journal of comparative Economics, vol.3, str.180.

¹¹ Pjerotić LJ., (2008), „Trade Liberalization in South East Europe – Effects and controversial Issues“, *Panoeconomicus*, Savez ekonomista Vojvodine, str. 504.

postigle pri čemu se obezbeđuje veći stepen pravne sigurnosti privredi Srbije, što je neophodan uslov za dugoročno planiranje i investiranje.

Na samitu održanom u Solunu 2003. godine, potvrđeno je da su sve zemlje Zapadnog Balkana potencijalni kandidati za članstvo u EU, pri čemu će one ulaziti u EU individualno, u skladu sa tempom napretka reformi, a ne kao grupacija. Uspeh zemalja centralne i istočne Evrope u zadovoljavanju kriterijuma za pristup EU trebalo je da posluži kao inspiracija i ohrabrenje zemljama Zapadnog Balkana. Za zemlje uključene u Proces stabilizacije i pridruživanja uslovi za članstvo u EU se odnose na ispunjavanje kopenhaških kriterijuma (ekonomski, politički i pravni kriterijumi), uspešno sprovođenje Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju i saradnju u regionu.

Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju i efekti na Republiku Srbiju

Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju je međunarodni ugovor koji predstavlja deo regionalne strategije EU koja se odnosi na region Zapadnog Balkana. Osnovni cilj sporazuma je da institucionalizuje odnose između EU i zemalja Zapadnog Balkana i dodatno osnaži i pojača instrumente saradnje u brojnim oblastima, a posebno u privrednoj. Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju je potpisan prvo od strane Makedonije 9. aprila 2001. i Hrvatske 29. oktobra 2001. Obe zemlje su otpočele sa primenom ovog sporazuma pre nego što je stupio na snagu.¹² Albanija je ovaj sporazum potpisala 2006. godine, Crna Gora u 2007. godini, a Bosna i Hercegovina i Srbija 2008. godine (tabela 1).

Tabela 1. Uključivanje zemalja Zapadnog Balkana u proces pregovaranja i potpisivanja SSP

	Hrvatska	Makedonija	Albanija	Crna Gora	Srbija	Bosna i Hercegovina
Otpočinjanje pregovora o SSP	24.11.2000.	5.4.2000.	31.01.2003.	10.10.2005.	10.10.2005.	25.11.2005.
Potpisivanje SSP	29.10.2001.	09.04.2001.	12.06.2006.	14.10.2007.	29.04.2008.	16.06.2008.

Izvor: Ylber S., Lirim S., (2011), „*The European union Politics in the Western Balkans*“, The Western Balkans Policy Review, vol.1, str. 30.

Od 1. januara 2009. Srbija primenjuje Prelazni trgovinski sporazum. Kao što samo ime kaže ovaj sporazum ima prelazni karakter i predviđena je njegova primena do ratifikacije SSP-a. U potpunosti je usklađen sa odgovarajućim odredbama Svetske trgovinske organizacije i predstavlja trgovinski deo SSP. Prelazni sporazum predviđa postepeno uspostavljanje slobodne trgovine poljoprivrednim i industrijskim proizvodima u periodu od šest godina. Brzina liberalizacije i stepen zaštite zavise od osetljivosti proizvoda. Najbrže se liberalizuje ono što se ne proizvodi u Srbiji ili ima veliko učešće u nacionalnoj proizvodnji, a najsporije se liberalizuju proizvodi onih sektora koji se nalaze u procesu reformi i privatizacije.¹³ Prema osetljivosti svi industrijski proizvodi se dele u tri grupe, čija liberalizacija će biti ostvarena nakon perioda od dve, pet i šest godina. U toku prelaznog perioda od pet, odnosno šest godina obezbeđen je visok nivo zaštite ključnih sektora domaće industrije (npr. industrija automobila, obuće, keramike i sl.).¹⁴

¹² Morari C., (2012), „*Western Balkan countries on the road of European integration: results and tendencies*“, Centre for European Studies Working Paper, str. 575.

¹³ Privredna komora Srbije, „*Sporazum o Stabilizaciji i pridruživanju i prelazni trgovinski sporazum*“ dostupno na: <http://www.pks.rs/SADRZAJ/Files/CMIP/Brosura-SSPiPrelaznitrgovinskisporazum.pdf>

¹⁴ Ministarstvo spoljnih poslova Republike Srbije: <http://www.mfa.gov.rs/sr/index.php/spoljna-politika/eu/saradnja-republike-srbije-i-evropske-unije-u-sektorskim-politikama/11374-2013-07-15-09-10-17?la>

Poljoprivredni proizvodi se dele u tri grupe, prvu grupu čine proizvodi na koje se carine ukidaju automatski, drugu proizvodi na koje će se carine ukinuti u roku od pet godina i treću grupu čine proizvodi za koje će se carine postepeno smanjivati u roku od pet godina, pri čemu oni zadržavaju određenu carinsku stopu i nakon tog perioda. Carinska zaštita tih proizvoda (sve vrste mesa, jogurt, puter, određene vrste sira, med, neke vrste povrća i brašno) se kreće od 20 do 50% u odnosu na carine koje Srbija primenjuje za najpovlašćenije nacije u trgovini sa ostatkom sveta. Postoji i posebna grupa poljoprivrednih proizvoda (suncokretovo ulje, šećer i vino iznad kvote od 25.000hl) koja nije u režimu liberalizacije.

Trgovina tekstilom i tekstilnim proizvodima nije uključena u SSP Srbije i Evropske unije, jer je ovo područje već regulisano Sporazumom o trgovini tekstilnim proizvodima, potpisanim između EU i Srbije 31. marta 2005. godine. Na snagu je stupio 1. jula 2005. godine i značio je ukidanje svih količinskih ograničenja za izvoz srpskog tekstila u EU, dok se Srbija obavezala da će postepeno do 1. januara 2008. godine smanjivati carine na uvoz tekstilnih proizvoda iz EU.

Korak napred na putu ka EU ostvaren je stupanjem na snagu Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju 1. septembra 2013. godine. Proces ratifikacije u EU je trajao tri godine, a povremeno je dolazilo i do zastoja zbog nedovoljne sardnje sa Haškim tribunalom i spornih pitanja u odnosima sa pojedinim zemljama članicama. Španija je bila prva zemlja koja je ratifikovala SSP, u junu 2010., a poslednja je bila Litvanija u junu 2013. godine. Na proces ratifikacije u Litvaniji su uticali problemi sa litvanskim investicijama u Srbiji i rivalstvo prilikom izbora predsedavajućeg generalne skupštine UN. Ovim sporazumom su obuhvaćena pravila koja obezbeđuju sveobuhvatno partnerstvo između EU i Srbije, pre svega slobodnu trgovinu između obe strane. Efikasno primenjivanje Sporazuma pruža koristi u trgovinskim odnosima i u približavanju procesu pristupanja. Takođe dolazi do osnivanja potpunije institucionalne strukture kojom su obuhvaćena ne samo trgovina i pitanja u vezi sa trgovinom već i politički dijalog, pravosuđe i unutrašnji poslovi, socijalna politika, životna sredina i regionalni razvoj.

Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju doprinosi uspostavljanju okvira za produbljivanje saradnje dve strane u različitim oblastima koje se odnose na konkurenciju, intelektualnu svojinu, javne nabavke i zaštitu potrošača. Sve to će u krajnjoj instanci doprineti i usklađivanju srpskog zakonodavstva sa evropskim, što predstavlja značajan podsticaj za srpsku privredu i stvara dodatne mogućnosti za kompanije iz EU.¹⁵

U prilog tome koliko je trgovinska saradnja i liberalizacija trgovine između ove dve zemlje važna govori i podatak da Evropska unija predstavlja najznačajnijeg trgovinskog partnera Srbije. U 2014. godini, više od 60% razmene Srbija je ostvarila sa zemljama Evropske unije, tačnije izvoz u Evropsku uniju iznosio je 7204,1 milion evra, što čini 64,6% ukupnog srpskog izvoza, a uvoz je iznosio 9802,6 miliona evra, odnosno 63,1% ukupnog uvoza. Iz tabele 2. se može videti da se od početka vođenja pregovora o Sporazumu o stabilizaciji i pridruživanju, 2005. godine beleži tendencija stalnog rasta trgovine koju Srbija obavi sa zemljama EU, sa izuzetkom 2009. godine, kada je zbog ekonomske krize došlo do pada izvoza i uvoza. U periodu od 2005. do 2014. godine izvoz u Evropsku uniju je povećan za oko 271%, a uvoz iz Evropske unije je porastao za oko 131%. Ova činjenica je važan aspekt spoljnotrgovinskog pristupanja Srbije EU.

Posmatrano pojedinačno po zemljama članicama Evropske unije, u 2014. godini Srbija u najviše izvozila u Italiju, 1932,4 miliona evra što čini 17,3% njenog izvoza, a na drugom mestu

¹⁵ European Commission, (2013), „*EU and Serbia: enhanced cooperation rules enter into force*“, European Commission Press Release, Brussels, dostupno na: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-805_en.htm

je bila Nemačka u koju je izvezeno u vrednosti od 1330,1 miliona evra odnosno 11,9% ukupnog izvoza, zatim slede Rumunija, Slovenija i Hrvatska. Ukoliko se posmatra uvoz u 2014. godini Srbija je najviše uvozila iz Nemačke (1853,1 milion evra), Italije (1732,4 milion evra), zatim Poljske, Mađarske, Austrije i Francuske.

Tabela 2. Izvoz i uvoz Srbije u EU

	Izvoz (u milionima evra)	Uvoz (u milionima evra)	Udeo u ukupnom izvozu u %	Udeo u ukupnom uvozu u %	Saldo	Pokrivenost uvoza izvozom u %
2005	1938.8	4232.4	53.7	50.1	-2293.6	45.8
2006	2932.2	5696.1	57.5	54.4	-2763.9	51.5
2007	3602.7	7355.1	56	55	-3752.4	49.0
2008	4028.4	8252.1	54.2	53	-4223.7	48.8
2009	3195.5	6532.7	53.6	56.8	-3337.2	48.9
2010	4235.2	7068.7	57.3	56	-2833.5	59.9
2011	4868.5	7907	57.7	55.5	-3038.5	61.6
2012	5357.2	8974.2	61.3	61	-3617	59.7
2013	6898.5	9581.3	62.7	61.9	-2682.8	72.0
2014	7204.1	9802.6	64.6	63.1	-2598.5	73.4

Izvor: Republički zavod za statistiku

Grafik 1. pokazuje da pokrivenost uvoza izvozom u razmeni sa EU ima tendenciju rasta u posmatranom periodu. U periodu od 2006. do 2009. nema većih oscilacija u kretanju ovog pokazatelja, zatim u 2010. dolazi do porasta na 59,9%, odnosno, beleži se porast od 22,5% u odnosu na prethodnu godinu, u 2011. iznosi 61,6% dok se u 2012. godini beleži pad od 3% u odnosu na 2011. godinu. U 2013. i 2014. godini ovaj pokazatelj ponovo beleži rast. U periodu od 2005. do 2014. godine pokrivenost je povećana sa 45,8% na 73,4%, tačnije za 60,2%.

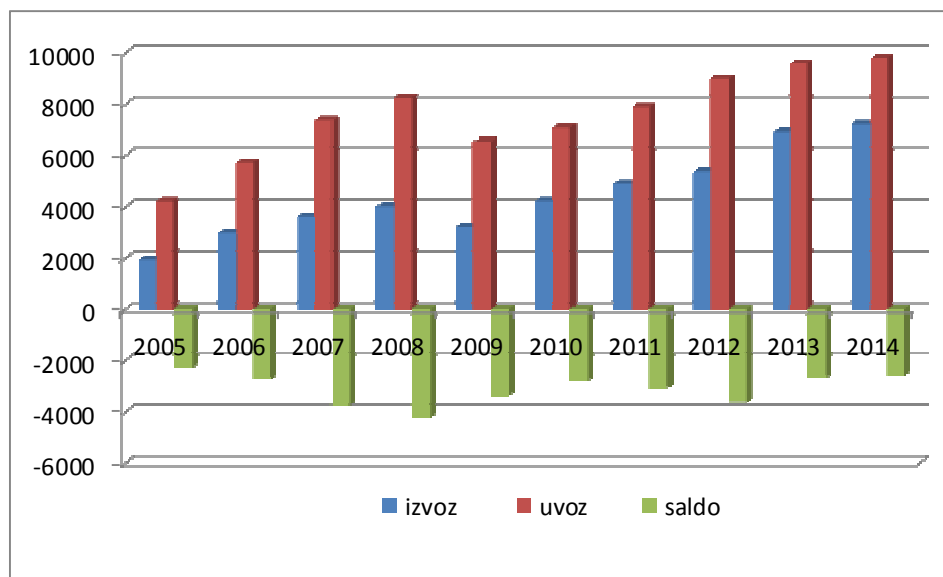
Grafik 1. Pokrivenost uvoza izvozom u periodu od 2005. do 2014.



Izvor: Republički zavod za statistiku

Bez obzira na porast pokrivenosti uvoza izvozom, Srbija i dalje u razmeni sa Evropskom unijom, zbog niske konkurentnosti privrede, ostvaruje negativan saldo spoljnotrgovinske razmene, odnosno ostvaruje konstantno veći uvoz u odnosu na izvoz. U 2014. godini deficit spoljnotrgovinskog bilansa je iznosio 2598,5 milijardi evra i smanjen je se u odnosu na 2009. godinu kada je počeo da se primenjuje Prelazni trgovinski sporazum za 22,14%.

Grafik 2. Srpski izvoz i uvoz u Evropsku uniju



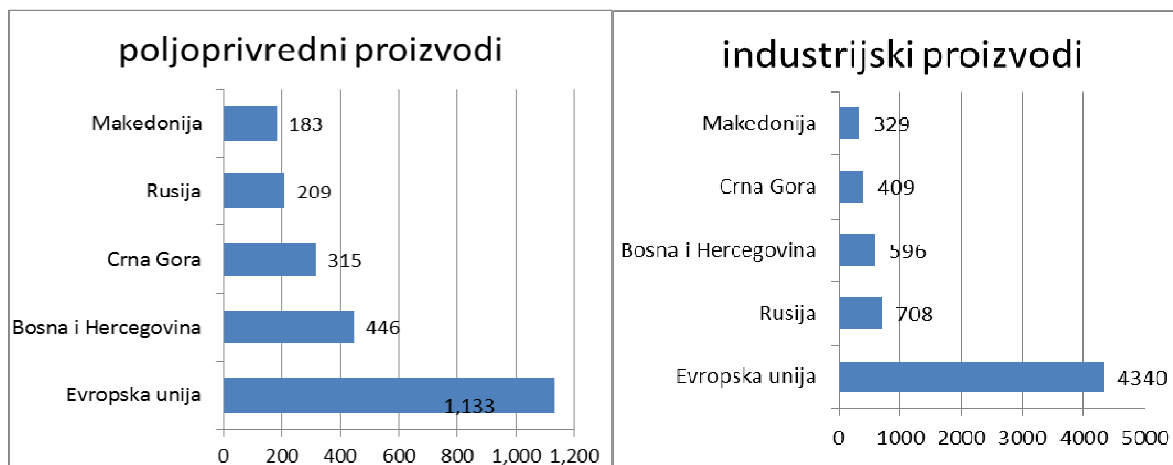
Izvor: Republički zavod za statistiku

Sa grafika 3. na kome su predstavljeni glavni uvoznici srpskih proizvoda, vidi se da je izvoz u Evropsku uniju veći i u pogledu poljoprivrednih i u pogledu industrijskih proizvoda, nego izvoz na preostala četiri tržišta zajedno, što govori u prilog tvrdnji da je Evropska unija najvažniji trgovinski partner Srbiji. Izvoz poljoprivrednih proizvoda u Evropsku uniju u 2012. godini iznosio je 1.133 miliona dolara, u Bosnu i Hercegovinu 446 miliona dolara, Crnu Goru 315 miliona, Rusiju 209 miliona i Makedoniju 183 miliona dolara. Evropska unija je takođe bila najveći uvoznik srpskih industrijskih proizvoda u 2012. godini, sa vrednošću od 4.340 miliona dolara. Drugo mesto zauzima Rusija u koju je Srbija izvezla industrijske proizvode u iznosu od 708 miliona dolara, zatim slede Bosna i Hercegovina (596 miliona), Crna Gora (409 miliona) i Makedonija (329 miliona dolara).

Smatra se da bi izvoz u EU bio još veći da ne postoje odgovarajuće nekarinčke barijere, najčešće u pogledu rigoroznih standarda koje nalaže Evropska unija. Time je spoljnotrgovinskim preduzećima širom sveta, pa i Srbije, izvoz u EU onemogućen brojnim tehničkim i administrativnim propisima, kojima Evropska unija nastoji da zaštiti sopstvene proizvođače i da zadovolji zahteve potrošača. Kao primeri se navode zahtevi za označavanjem genetski modifikovane hrane i organizama, pileline tretirane hemikalijama i ekološke oznake vezane za papir.¹⁶ Mere tehničke regulative se ogledaju i u zahtevima za modernizacijom proizvodnog procesa, standardima kvaliteta proizvoda i sl. Osim toga EU, kao članica Svetske trgovinske organizacije je poznata i po tome što često primenjuje neke tradicionalne nekarinške barijere kao što su antidampinške mere i kompenzatorne carine.

Grafik 3. Srpski izvoz poljoprivrednih i industrijskih proizvoda u 2012. godini, u milionima dolara

¹⁶ Rapaić S., Dabić D., (2013), "Spoljnotrgovinski aspekt pristupanja Srbije Evropskoj uniji", časopis *Međunarodni problemi*, broj 3., Institut za međunarodnu politiku i ekonomiju, Beograd, str. 357.



Izvor: Svetska trgovinska organizacija

Neminovna posledica svakog sporazuma o slobodnoj trgovini jeste smanjivanje naplate carina što uslovljava smanjenje budžetskih prihoda i povećanje koristi koje ostvaruju učesnici u poslovanju, a u krajnjoj instanci i potrošači koji plaćaju nižu cenu, jer su oslobođeni plaćana vrednosti carine koja se uračunava u vrednost finalnog proizvoda. Koristi za izvoznike iz Srbije i EU usled smanjenih carina i od preferencijalnog izvoza se povećavaju iz godine u godinu. Korist za evropske izvoznike u 2009. godini iznosila je 78 miliona evra, a za srpske izvoznike 404 miliona evra, u 2010. godini korist za evropske izvoznike je iznosila 147, a za srpske 522 miliona evra i u 2011. godini, 241 milion evra za evropske izvoznike i 52 miliona za srpske izvoznike.¹⁷ U periodu od 2011. do 2013. godine ukupna korist od trgovinske liberalizacije između EU i Srbije za evropske izvoznike je iznosila 866 miliona evra, a za srpske privrednike preko 2,4 milijarde evra.¹⁸

Tabela 3: Koristi izvoznika od primene Prelaznog trgovinskog sporazum, u milionima evra

	Koristi za evropske izvoznike	Koristi za srpske izvoznike
2009	78	404
2010	147	522
2011	241	562
ukupno	466	1.488

Izvor: Vlada Republike Srbije, Kancelarija za ekonomske integracije

Osim koristi koje ostvaruju izvoznici, postoji i niz drugih koristi koje sa sobom nosi SSP. Prvo, sporazum je bio jedan od neophodnih koraka ka ukidanju viza za građane Srbije, njime se obezbeđuje veća bezbednost proizvoda i zaštita potrošača. Srbija redovno dobija informacije o nebezbednim proizvodima koji se povlače sa evropskog tržišta, preko sistema RAPEKS.¹⁹ Drugo, jedna od koristi jeste i niža cena proizvoda i veća mogućnost izbora. Kao osnovne političke koristi se navode jačanje političke pozicije i ugleda u EU i svetu, jer Srbija prestaje da bude jedina država na Balkanu koja nije pridružena EU, i jačanje regionalne pozicije Srbije.

¹⁷ Vlada Republike Srbije, (2012), "Informacija o odnosima Srbije i EU i njihova perspektiva u 2012. godini", str.9. dostupna: http://www.seio.gov.rs/upload/documents/nacionalna_dokumenta/info_odnosi_srbije_eu/info_odnosi_srbije_eu.pdf

¹⁸ Budimir B., Međak V., (2014), „Vodič kroz pristupanje Srbije Evropskoj uniji“, Centar za međunarodne i bezbednosne poslove, Beograd, str. 35.

¹⁹ <http://www.seio.gov.rs/info-servis/pres-materijal/pitanja-i-odgovori/ssp.171.html>

Slanje signala investitorima o stabilnim prilikama u zemlji takođe predstavlja korist od SSP, obzirom da usaglašavanjem domaćeg zakonodavstva sa evropskim, uslovi za poslovanje i ulaganje stranim investitorima postaju prepoznatljiviji i predvidljiviji.

Za Srbiju je značajno i to da SSP ne isključuje očuvanje i uspostavljenje carinskih unija, zona slobodne trgovine ili dogovora o prekograničnom prometu sa trećim zemljama, u meri u kojoj se ne menjaju trgovinski dogovori predviđeni Sporazumom.

Zaključak

Ulaskom u Evropsku uniju zemlje gube suverenitet u vođenju spoljnotrgovinske politike, odnosno u obavezi su da primenjuju Zajedničku spoljnotrgovinsku politiku Evropske unije koja između ostalog podrazumeva i ukidanje barijera u međusobnoj trgovini. Značajan korak ka liberalizaciji trgovine učinjen je zaključivanjem Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju. Osnovni cilj sporazuma jeste dalje unapređenje političkih, ekonomskih i trgovinskih odnosa kroz uspostavljanje zone slobodne trgovine, usklađivanje zakonodavstva sa pravnim tekovinama Evropske unije i podsticanje saradnje u brojnim oblastima.

Iako je Srbiji Autonomnim trgovinskim merama omogućen bescarinski pristup tržištu Evropske unije 2000. godine, tek sa zaključivanjem Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju slobodan izvoz na tržište Evropske unije više nije predstavljao jednostranu volju zemalja članica Evropske unije, već je postao ugovorna obaveza obe strane. Srbija je postepenu liberalizaciju uvoza robe iz Evropske unije završila u januaru 2014. godine pri čemu je uvoz za 95,1% proizvoda u potpunosti liberalizovan, dok potpuna liberalizacija nije predviđena za strateške proizvode (meso, mlečni proizvodi, šećer, brašno...) koji carinsku zaštitu zadržavaju do trenutka ulaska u Evropsku uniju. Prosečna carinska stopa na uvoz robe iz Evropske unije do članstva u Evropsku uniju iznosiće 0,99%.

Evropska unija je najznačajniji trgovinski partner Srbiji imajući u vidu da se više od 60% razmene obavi upravo sa zemljama Evropske unije, pa samim tim otklanjanje trgovinskih barijera je veoma značajno za srpske izvoznike. U periodu od zaključivanja Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju 2005. godine do 2014. godine izvoz u Evropsku uniju je povećan za oko 271%, a uvoz iz Evropske unije je porastao za oko 131%. Pokrivenost uvoza izvozom povećana je u posmatranom periodu za 60,2%, ali uprkos tome Srbija i dalje u razmeni sa Evropskom unijom ostvaruje deficit spoljnotrgovinskog bilansa.

Značajna prednost svakog sporazuma o slobodnoj trgovini jeste korist koju ostvaruju izvoznici od smanjenja carina, odnosno trgovinskih ograničenja. U periodu od 2011. do 2013. godine ukupna korist od trgovinske liberalizacije između EU i Srbije za evropske izvoznike je iznosila 866 miliona evra, a za srpske privrednike bila je skoro tri puta veća i iznosila je preko 2,4 milijarde evra.

Bitno je napomenuti i da Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju ne znači odustajanje od carinskih unija, zona slobodne trgovine ili dogovora o prekograničnom prometu sa trećim zemljama, ukoliko se time ne menjaju trgovinski dogovori predviđeni Sporazumom, sve dok zemlja ne postane članica Evropske unije.

Reference

1. Brühlhart M., Matthews A., (2007), „*EU External Trade policy*“, Cambridge University Press,

2. Budimir B., Medak V., (2014), „Vodič kroz pristupanje Srbije Evropskoj uniji“, Centar za međunarodne i bezbednosne poslove, Beograd,
3. European Commission, (2013), „EU and Serbia: enhanced cooperation rules enter into force“, European Commission Press Release, Brussels,
4. European Commission, (2014), „The European Union explained: Trade“, European Commission, Brussels,
5. Kaminski B., (2001), „How Accession to the European Union has affected external trade and foreign direct investment in Central European Economies“, The World Bank Development Research Group,
6. Kozomara J., (2012), „Osnove međunarodnog poslovanja“, Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd,
7. Marković I., (2014), „Pridruživanje Srbije EU – strategija opstanka ili propasti“, časopis Teme, broj 2, Ekonomski fakultet, Niš,
8. Morari C., (2012), „Western Balkan countries on the road of European integration: results and tendencies“, Centre for European Studies Working Paper,
9. Pjerotić LJ., (2008), „Trade Liberalization in South East Europe – Effects and controversial Issues“, Panoeconomicus, Savez ekonomista Vojvodine,
10. Rapaić S., Dabić D., (2013), „Spoljnotrgovinski aspekt pristupanja Srbije Evropskoj uniji“, časopis Međunarodni problemi, broj 3., Institut za međunarodnu politiku i ekonomiju, Beograd,
11. Sieglinde G., (2013), „The European Union’s Trade Policy“, Ritsumeikan International Affairs, Vol.11., Institute of International Relations and Area Studies
12. Uvalić M., (2006), „Trade in Southeast Europe: recent trends and some policy implications“, The European Journal of comparative Economics, vol.3,
13. Vlada Republike Srbije, (2012), „Informacija o odnosima Srbije i EU i njihova perspektiva u 2012. godini“, str.9
14. WTO, (2010), „World Tariff Profiles 2010 – Applied MFN tariffs“, Geneva,
15. WTO, (2011), „World Tariff Profiles 2011 – Applied MFN tariffs“, Geneva,
16. WTO, (2012), „World Tariff Profiles 2012– Applied MFN tariffs“, Geneva,
17. WTO, (2013), „World Tariff Profiles 2013 – Applied MFN tariffs“, Geneva,
18. WTO, (2014), „World Tariff Profiles 2014 – Applied MFN tariffs“, Geneva,
19. http://europa.eu/legislation_summaries/enlargement/western_balkans/r18003_en.htm
20. http://www.kombeg.org.rs/aktivnosti/udr_trgovine/Detaljnije.aspx?veza=13486
21. <http://www.pks.rs/SADRZAJ/Files/CMIP/Brosura-SSPiPrelaznitrgovinskisporazum.pdf>
22. <http://www.mfa.gov.rs/sr/index.php/spoljna-politika/eu/saradnja-republike-srbije-i-evropske-unije-u-sektorskim-politikama/11374-2013-07-15-09-10-17?la>
23. http://www.seio.gov.rs/upload/documents/nacionalna_dokumenta/info_odnosi_srbije_eu/info_odnosi_srbije_eu.pdf
24. <http://www.seio.gov.rs/info-servis/pres-materijal/pitanja-i-odgovori/ssp.171.html>
25. <http://pod2.stat.gov.rs/ObjavljenePublikacije/G2015/pdf/G20151026.pdf>

MOGUĆNOSTI I OGRANIČENJA IZVOZA AGRARNIH PROIZVODA REPUBLIKE SRBIJE NA TRŽIŠTE EU

Dr Lela Ristić*
Dr Saša Obradović**

Apstrakt: *Međunarodna trgovina agrarnim proizvodima je pod uticajem stalnih promena, uslovljenih brojnim ekonomskim i neekonomskim faktorima, pa povećanje agrarnog izvoza Republike Srbije, naročito na tržište Evropske unije, zavisi ne samo od agrarne politike i investiranja u izvozno orijentisanu proizvodnju, od inventivnosti, znanja, iskustva i produktivnosti poljoprivrednika i drugih ekonomskih subjekata uključenih u poljoprivredno-prehrambeni lanac, već i od društveno-ekonomskih trendova u regionu, EU i šire, što zahteva kompleksno, multidisciplinarno i kontinuirano proučavanje ove problematike, sa ciljem da se na vreme uoče ograničenja i mogućnosti za izvoz, odnosno, da se pravovremeno odreaguje na izazove i tako stekne značajna konkurentna prednost. Cilj ovog rada je upravo da se, na osnovu sagledavanja osnovnih tendencija u međunarodnoj trgovini agrarnim proizvodima, analize izvoza i uvoza važnijih agrarnih proizvoda EU i Republike Srbije, ukaže na moguće pravce usmeravanja agrarnog izvoza Republike Srbije, imajući u vidu ograničenja i prepreke koje treba očekivati i savladavati u narednom periodu. Na osnovu rezultata prikazanih u radu, zaključuje se da je za prevazilaženje uočenih problema i racionalnije korišćenje izvoznih potencijala i mogućnosti za plasman agrarnih proizvoda na tržište EU, neophodna permanentna aktivnost i usklađenost interesa svih ključnih aktera međunarodne trgovine agrarnim proizvodima, uključujući i inostrane partnere, čija je uloga izuzetno važna, kao i drugih relevantnih međunarodnih i domaćih ekonomsko-političkih faktora, ali i određenih tržišnih procesa na koje Republika Srbija ne može značajno uticati.*

Ključne reči: *agrarni izvoz i uvoz, poljoprivredno-prehrambeni proizvodi, Republika Srbija, Evropska unija (EU).*

Uvodna razmatranja

Tempo promena koje se dešavaju u međunarodnoj trgovini agrarnim proizvodima značajno se ubrzava, pa je njihovo bolje razumevanje, kao i faktora koji ih uzrokuju, bitno da bi se sagledala tekuća i predvidela buduća kretanja na međunarodnom tržištu, naročito jer je okruženje u kojem se posluje sve kompleksnije i nepredvidivije. Dodatno, važno je shvatiti da ni konkurencija nije statična. Naime, konkurenti kontinuirano unapređuju strukturu svoje ponude na svetskom tržištu, konstantno je prilagođavajući novim zahtevima, potrebama i navikama potrošača širom sveta. U skladu sa tim, predmet istraživanja u radu je izvoz i uvoz agrarnih proizvoda Republike Srbije i EU, u cilju identifikovanja najvažnijih mogućnosti i ograničenja izvoza na tržište EU.

Hipoteza od koje se u radu polazi je da sagledavanje savremenih tendencija u međunarodnoj trgovini poljoprivrednim proizvodima, a pre svega, izvoza i uvoza agrarnih proizvoda Republike Srbije i EU, međusobno i sa drugim zemljama, ukazuje na mogućnosti i ograničenja izvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda iz Republike Srbije na tržište EU.

Povećanje izvoza je jedna od osnovnih potreba agrara Srbije. Polazeći od toga, osnovni zadatak ovog istraživanja je da se sagledavanjem izvozne ponude Srbije i uvozne tražnje zemalja u okruženju, ukaže na "prostore" za povećanje plasmana poljoprivredno-prehrambenih proizvoda, naročito na tržište EU, kao jedno od najznačajnijih.

* Iristic@kg.ac.rs

** sobradovic@kg.ac.rs

Pregled relevantne literature

Konsultovanje relevantne literature, zvaničnih statističkih izvora, teorijskih i empirijskih istraživanja, od izuzetne je važnosti za analizu definisanog predmeta istraživanja, naročito jer se, poslednjih decenija, međunarodno tržište poljoprivrednih proizvoda značajno izmenilo. Uočavaju se novi modeli upravljanja agrarom, menjaju se količine i vrste roba u prometu i pravci robnih tokova, uvode se standardi kvaliteta itd. Osim toga, međunarodni promet hrane odlikuje i (Vujičić i Ristić, 2006): dominantno prisustvo velikih kompanija; agresivno osvajanje novih tržišta; afirmacija geografske oznake porekla proizvoda; sve izraženija tražnja za organskom hranom itd. Prehrambena kriza u nekim delovima sveta, zaoštavanje međunarodnih političkih i privrednih sukoba, kao i monetarni poremećaji, snažno deluju na trgovinu tako važnim proizvodima kao što je ljudska hrana (Vujičić, 2001). Jedan od najznačajnijih elemenata koji ima presudan uticaj na obim i dinamiku međunarodnog prometa jeste i agrarni protekcionizam, te je situacija na svetskom tržištu i posledica različitih državnih intervencija, a ne samo rezultanta delovanja tržišnih zakonitosti. Agrarni intervencionizam je činjenica savremenog života, uprkos pokušajima teorijskog dokazivanja preimućstava ekonomskog liberalizma i političkih deklarisanja na delovanje tržišnih snaga. Države sa niskim dohotkom su uglavnom visokozavisne od trgovine primarnim poljoprivrednim proizvodima, oslanjajući se često na izvoz jednog ili nekoliko proizvoda poljoprivrednog porekla. Razvijene zemlje apsorbiraju veći deo svetskog uvoza i daleko su otvorenije za uvoz sirovina, nego finalnih, odnosno, skupljih proizvoda (Vlahović, 2007). Zemlje veliki izvoznici, istovremeno su i najveći uvoznici poljoprivredno-prehrambenih proizvoda, u svrhu dopune asortimana i iz drugih razloga.

Na izvoz poljoprivredno-prehrambenih proizvoda deluje čitav niz faktora: odnos domaće proizvodnje (ponude) i tražnje; nivo izvozne tražnje; traženi asortiman, kvalitet i količina proizvoda; uvozni režimi zemalja uvoznica; mere agrarne politike; intenzitet konkurencije i dr. Izvoz agrarnih proizvoda se ne može posmatrati izolovano od ostatka spoljnotrgovinske razmene, a pre svega, odvojeno od uvoza agrarnih proizvoda, koji je rezultanta: odnosa domaće proizvodnje i potrošnje; odnosa domaćih i svetskih cena; kupovne moći stanovništva; stepena otvorenosti domaćeg tržišta i dr. (Vlahović, 2007).

Jedna od osnovnih karakteristika svetskog prometa je i stavljanje agrarnih proizvoda u okvire koje propisuju specijalizovane organizacije, a pre svega, međunarodne organizacije i ekspertske grupacije u oblasti proizvodnje i distribucije hrane (WTO, WHO, FAO, ISO, CAC i dr.). U upravljanju kvalitetom hrane, ističe se značaj standarda: ISO 9000, ISO 22000, ISO 15161, ISO 14000; HACCP; HALAL; BRC; GOST-R; Demeter; GLOBAL GAP i IFS. Niz uslova treba ispuniti da bi proizvod mogao da se nađe na tržištu EU (funktionalnost, izgled, cena, rok isporuke, kvalitet za određenu kategoriju proizvoda, adekvatan marketing i dr.).

Najveći deo trgovine agrarnim proizvodima odvija se između zemalja OECD-a, pri čemu je važan deo u intratrgovini EU. Najveće učešće u svetskoj trgovini poljoprivrednim proizvodima ostvaruju EU i SAD, jer zajedno čine i preko 1/3 ukupnog agrarnog izvoza u svetu, odnosno, preko 58% agrarnog izvoza šest najvećih svetskih izvoznika poljoprivrednih proizvoda (EU, SAD, Brazil, Kina, Kanada i Argentina). Među zemljama EU, značajan deo agrarnog izvoza se odnosi na Francusku, Holandiju, Nemačku, Veliku Britaniju, Italiju, Belgiju, Španiju itd. Najveći svetski uvoznici poljoprivrednih proizvoda su: EU, SAD, Kina, Japan, Rusija i Kanada (WTO, 2013; EC, 2014).

Prosečna pokrivenost uvoza izvozom poljoprivredno-prehrambenih proizvoda, u zemljama Zapadnog Balkana, 2005-2011. godine, bila je u Albaniji oko 8%, Crnoj Gori oko 12%, Bosni i Hercegovini oko 18%, Makedoniji 65% i Srbiji 163%. Izvoz agrarnih proizvoda po hektaru poljoprivrednog zemljišta iznosio je za Albaniju 48 US\$, Crnu Goru 104 US\$, Bosnu i Hercegovinu 131 US\$, Srbiju 328 US\$, Makedoniju 388 US\$, a EU 2080 US\$.

Republika Srbija je, 2011. godine, imala udeo od 0,193% u ukupnom svetskom poljoprivrednom izvozu, a 0,055% u nepoljoprivrednom, što znači da je imala oko tri puta veći relativni značaj kod prve grupe proizvoda. Najveći je bio udeo voća (0,517%) i žitarica (0,489%), a veći udeo od prosečnog za poljoprivredu bio je i kod mlinarskih proizvoda (0,443%), živih životinja (0,367%), šećera (0,347%), proizvoda od žitarica (0,212%) i sokova (0,208%), dok je kod životinjskih i biljnih masti i ulja (0,193%) udeo bio jednak prosečnom za poljoprivredne proizvode (UN Comtrade statistics, 2012).

Za Republiku Srbiju, koja je neto izvoznik poljoprivredno-prehrambenih proizvoda, poljoprivreda je sektor koji značajno doprinosi spoljnotrgovinskom bilansu. Shodno tome, ističe se makroekonomski značaj agrara (Obradović, 2005 i 2010). Visok udeo poljoprivrede u osnovnim makroekonomskim agregatima, u odnosu na druge zemlje, najčešće se pripisuje povoljnim prirodnim uslovima za poljoprivrednu proizvodnju, ali i sporijem procesu strukturnog reformisanja privrede, naročito pojedinih nepoljoprivrednih sektora, kao i zastojima u tom procesu (SPRR, 2013), pa se intenziviraju istraživanja u ovoj oblasti, naročito u kontekstu evropskih integracija (Obradović, 2008), što je značajan input za kreatore spoljnotrgovinske politike. Sva dosadašnja proširenja EU pokazala su da je poljoprivreda jedno od najvažnijih pitanja, kojem se mora poklanjati izuzetno mnogo pažnje. Iako ima i optimističkih i pesimističkih predviđanja u pogledu agrarnog izvoza Srbije, jasno je da reforme treba da doprinesu stvaranju pouzadnijeg i atraktivnijeg poslovnog ambijenta za izvoz. Pritom, važna smernica u definisanju platforme budućih reformi jesu započeti procesi integracije u EU i WTO. U cilju obezbeđenja dugoročno stabilnih i najvećih mogućih koristi za agrar, značajno je postepeno preuzimanje pojedinih rešenja evropskog modela podrške agraru, uz puno uvažavanje nacionalnih prilika, specifičnosti i prioriteta Srbije. U nastojanju da se što jasnije trasira pravac budućih reformi agrarnog sektora, u sklopu izazova sa kojima se on suočava, kao i da se definišu mere i aktivnosti za povećanje izvoza, neophodno je sagledavanje realnog stanja u agraru, što potvrđuju i mnoga strateška dokumenta (SPRR, 2014). Procenjuje se da će na buduće pravce razvoja, dinamiku i konkurentnost agrara značajno uticati (Pejanović i dr., 2003): strategije i politike multilateralnih i bilateralnih saveza država i pojedinih zemalja; strategije velikih poslovnih grupa; tehničko-tehnološki progres; struktura tražnje itd.

Metodologija istraživanja

Shodno cilju rada i radi testiranja polazne hipoteze, u radu je, osim metoda verifikacije, primenjena kvalitativna metodologija, u smislu proučavanja i deskriptivne analize definisanog problema. U razmatranju opredeljenog predmeta istraživanja, u radu su korišćeni metod analize i sinteze, metod komparacije i analogije, radi poređenja agrarnog izvoza i uvoza, po pojedinim godinama ili zemljama, uz donošenje logičkih zaključaka na osnovu raspoloživih podataka. Konsultovanjem relevantne stručne literature i zvaničnih statističkih izvora, uz isticanje značaja kvantitativne analize, primarnih i sekundarnih, teorijskih i empirijskih istraživanja, kao i SWOT analize agroprivrede Republike Srbije sa stanovišta elemenata značajnih za agrarni izvoz, ukazano je na postojeća i očekivana ograničenja, kao i na moguće pravce usmeravanja izvoza agrarnih proizvoda, pre svega, na tržište EU.

Rezultati istraživanja

Sagledavanjem savremenih tendencija u međunarodnoj trgovini poljoprivrednim proizvodima, izvoza i uvoza agrarnih proizvoda EU i Srbije, a imajući u vidu raspoložive agrarne resurse, kao i društveno-ekonomski ambijent u kojem funkcioniše agrar Srbije, uključujući i šire međunarodno okruženje od EU, ukazuje se na brojne mogućnosti i ograničenja, alternativne pravce usmeravanja agrarnog izvoza, razvojne šanse i prioritete u ovoj oblasti, uz

isticanje značaja tržišta EU, posebno pojedinih zemalja koje su tradicionalno značajni trgovinski partneri Srbije kada je u pitanju trgovina agrarnim proizvodima.

Izvoz i uvoz agrarnih proizvoda EU

Agrarni proizvodi imaju zapaženi udeo u izvozu EU (oko 7%) i na četvrtom su mestu, nakon mehanizacije, hemikalija i farmaceutskih proizvoda. Poljoprivredni trgovinski suficit EU je u porastu, sa visokim učešćem finalnih proizvoda. Na alkoholna pića odnosi se oko 7% izvoza agrarnih proizvoda EU, vina 7%, mlinsko-pekarske proizvode, testenine, dečju hranu i sl. 6%, pšenicu 4%, konditorske proizvode 3%, svinjsko meso 3%, sireve 3%, voće, povrće i prerađevine 3%, kožu i krzna 3%, a na ostale poljoprivredno-prehrambene proizvode oko 61%. Povećanju agrarnog izvoza, 2013. godine, značajno su doprineli: pšenica, ječam, dečja hrana, krzna, ulje od uljane repice, seme suncokreta, kukuruz, ekstrakt slada, punomasno mleko u prahu, zamrznuto svinjsko meso, duvan itd. Pritom su najvažniji trgovinski partneri u izvozu agrarnih proizvoda iz EU bili: SAD, Ruska Federacija, Kina, Švajcarska i Japan. Tropsko voće i začini činili su 9%, uljane pogače 8%, kafa i čaj 8%, biljna i životinjska ulja 8%, soja 6%, voće 5% i ostalo 56% ukupnog uvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda EU, a najvažniji trgovinski partneri u uvozu bili su: Brazil, SAD, Argentina, Kina, Indonezija, Švajcarska itd. (EC, 2014, 4-8; Ristić, 2015, 170).

Tabela 1: Izvoz i uvoz agrarnih proizvoda EU u treće zemlje, 2013. godine

Država	% agrarnog izvoza EU	Država	% agrarnog uvoza EU
SAD	13	Brazil	13
Ruska Federacija	10	SAD	10
Kina	6	Argentina	5
Švajcarska	6	Kina	5
Japan	4	Indonezija	4
Hong Kong	4	Švajcarska	4
Norveška	3	Turska	4
Saudijska Arabija	3	Ukrajina	4
Alžir	3	Indija	3
Ostale zemlje	48	Ostale zemlje	49

Izvor: Eurostat, 2014.

Intra-trgovina agrarnim proizvodima je tri puta veća nego ekstra-trgovina EU (najveći uvoznici u okviru ekstra-trgovine agrarnim proizvodima su Holandija, Nemačka, Velika Britanija i Belgija). Najvažniji uvozni agrarni proizvodi u okviru ekstra-trgovine EU su: stočna hrana, vino, žitarice, voće, šećer, biljne masti i ulja itd. U trgovinskoj razmeni agrarnih proizvoda sa zemljama nečlanicama, EU ima pozitivan bilans.

Samo oko 2,8% agrarnog uvoza EU dolazi iz manje razvijenih zemalja, što je ipak znatno više od proseka uvoza tzv. "Big 5" zemalja (Kanada, SAD, Australija, Novi Zeland i Japan), gde iznosi oko 0,4%. Najvažniji poljoprivredni proizvodi koje je, 2013. godine, EU uvezla iz manje razvijenih zemalja, bili su: duvan, šećer od šećerne repe i trske, cveće i ukrasno bilje, povrće, pirinač, južno voće i začini (EC, 2014, 4-9).

EU šećer najviše uvozi iz Brazila (25%), zatim Mauricijusa (oko 10%), Svazilenda i Kube (po oko 8%), Srbije (oko 5%) i Mozambika (manje od 5%). Srbija je na četvrtom mestu (sa oko 6%) od šest zemalja (Turska, Kina, SAD, Srbija, Čile i Peru) od kojih EU uvozi 71,7% ukupne vrednosti uvoza prerađevina od voća i povrća. Srbija je i među šest zemalja od kojih EU uvozi najveće količine žitarica. Najvažniji agrarni proizvodi koje je EU izvezla u Srbiju, 2013. godine, bili su: agrumi (4%), masti i ulja (4%), hrana za kućne ljubimce (4%), pekarski proizvodi, testenine, hrana za bebe i sl. (6%), konditorski proizvodi (7%), prehrambeni proizvodi koji nisu u nekoj od prethodnih grupa (9%), ostali poljoprivredni proizvodi (66%). Najvažniji

agrarni proizvodi koje je EU uvezla iz Srbije bili su: voće (26%), šećer (13%), masti i ulja (10%), žitarice, osim pšenice (7%), pšenica (5%), uljarice, osim soje (4%), ostali agrarni proizvodi (35%). U ukupnom izvozu agrarnih proizvoda EU u Srbiju, sirovine su bile zastupljene 9%, a u uvozu 14%, zatim poluproizvodi u izvozu oko 26%, a u uvozu oko 39%, dok su finalni proizvodi u izvozu bili zastupljeni 63%, a u uvozu 46%. Na kategoriju ostalih proizvoda se odnosilo oko 2% izvoza i oko 1% agrarnog uvoza EU iz Srbije (Eurostat, 2014).

Tabela 2: Trgovina agrarnim proizvodima EU sa Republikom Srbijom, 2013. (u 1000 evra)

	Izvoz EU-28	Uvoz EU-28	Spoljnotrgovinski bilans EU-28
Indikatori spoljne trgovine EU-28 sa drugim zemljama			
Ukupna trgovina	1.737.104.921	1.682.574.089	54.530.832
Trgovina poljoprivrednim proizvodima	120.007.636	101.634.126	18.373.510
Udeo trgovine poljoprivrednim proizvodima u ukupnoj trgovini	6,9%	6,0%	34%
Indikatori spoljne trgovine EU-28 sa Republikom Srbijom			
Ukupna trgovina	9.944.161	6.564.145	3.380.016
Učešće trgovine sa Srbijom u ukupnoj trgovini EU	0,6%	0,4%	-
Trgovina poljoprivrednim proizvodima	768.917	961.483	-192.566
Udeo trgovine poljoprivrednim proizvodima u ukupnoj trgovini EU sa Srbijom	0,6%	0,9%	-
Značaj trgovine poljoprivrednim proizvodima u ukupnoj trgovini EU sa Srbijom	1,1	2,4	> 1
Mesto Srbije među 129 partnera u trgovini agrarnim proizvodima EU	34	28	-
Trgovina agrarnim proizvodima EU i Srbije - promene 2013. u odnosu na 2012. godinu	10,7%	-0,6%	-

Izvor: Eurostat, 2014.

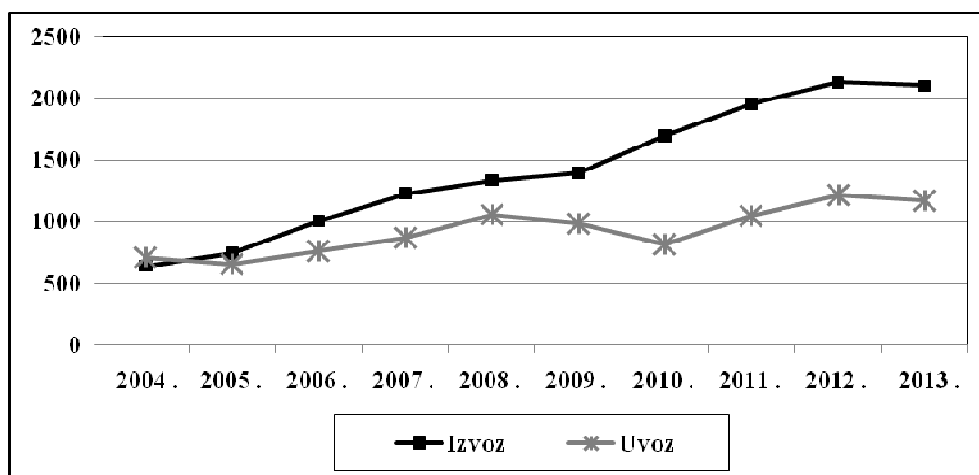
EU ima vrlo učestale kontakte i trgovačke odnose sa trećim zemljama i trgovačkim blokovima, bitan je činilac globalne trgovine i spada u najveće uvoznike, odnosno, izvoznike poljoprivredno-prehrambenih proizvoda u svetskim razmerama. EU ima vodeću ulogu na svetskom tržištu, jedan je od najaktivnijih članova u diskusijama u okviru WTO i ima veoma jasnu i jaku poziciju u globalnim trgovinskim pregovorima o poljoprivredi (EC, 2007, 10).

Realno je očekivati da će i u narednom periodu EU posebnu pažnju posvetiti pitanjima agrarnog izvoza i uvoza, što je veoma značajno za Srbiju u procesu evropskih integracija, u okruženju širem od lokalno-regionalnog.

Izvoz i uvoz agrarnih proizvoda Republike Srbije

Iako bilans ukupne robne razmene sa inostranstvom pokazuje deficit, Republika Srbija je neto izvoznik poljoprivredno-prehrambenih proizvoda. Udeo agrara u ukupnoj vrednosti izvoza dostiže oko 23% i veći je od uvoza koji iznosi oko 8% (SPRR, 2013, 48). Pritom je ukupan obim trgovine agrarnim proizvodima u stalnom porastu, mada se struktura agrarnog izvoza značajno izmenila u odnosu na period od pre više od 15 godina.

Grafikon 1: Spoljnotrgovinska razmena poljoprivrede Srbije (u mil. EUR)



Izvor: na osnovu MPZŽS, 2014b, 29.

Prema podacima RZS, 2013. godine se na hranu i pića odnosilo preko 15% ukupne vrednosti izvoza roba, a na uvoz oko 6% vrednosti uvoza roba Republike Srbije. Vrednost izvoza prema klasifikaciji delatnosti pokazuje da poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo učestvuju u izvozu sa 6%, a u uvozu oko 3%, proizvodnja prehrambenih proizvoda u izvozu oko 11%, a u uvozu oko 4,5%, proizvodnja pića u izvozu 1,5%, a u uvozu 0,4%, proizvodnja duvanskih proizvoda u izvozu 0,5%, a u uvozu 0,36%. U strukturi vrednosti izvoza robe po sektorima, na trećem mestu su hrana i žive životinje sa oko 14%, dok su u uvozu na sedmom od ukupno deset mesta sa oko 6% (SGS, 2014, 313-318). U strukturi izvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda su, 2013. godine, dominirale sledeće grupe proizvoda: žitarice (17,3%), voće (17,1%), razna pića (7,8%), biljne i životinjske masti i ulja (7,1%), šećer i proizvodi od šećera (6,9%) i razni prehrambeni proizvodi (5,1%). Najveće učešće imala je pšenica 7%, zatim rafinisani beli šećer 6,1%, kukuruz 5,6%, smrznute maline 3,9%, rafinisano suncokretovo ulje 3,1% itd. Na uvoznjoj strani, voće je bilo zastupljeno 11,4%, razni proizvodi za ishranu 8,5%, duvan i duvanski proizvodi 8%, stočna hrana 6%, kafa, čaj i začini 5,9%. Najveći suficit ostvaren je pri razmeni žitarica, voća, biljnih i životinjskih masti i ulja, šećera i proizvoda od šećera. Izvozna orijentacija agrara fokusirana je na proizvode u kojima se već duže vreme beleži uspeh na međunarodnom tržištu, a uvoze se razni proizvodi, naročito koji se ne proizvode u Srbiji. Oko 53% izvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda Srbije usmereno je ka EU, zatim sledi tržište CEFTA sa oko 34% (važno zbog blizine i tradicionalne povezanosti zemalja jugoistočne Evrope), a tržišta ostalih zemalja zastupljena su oko 13%. Na uvoz iz EU odnosi se oko 60%, CEFTA oko 13%, a ostala tržišta 27% ukupnog uvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda Srbije. Na značaju dobija i tržište Ruske Federacije, naročito sa stvaranjem Carinske unije Ruske Federacije, Belorusije i Kazahstana. Od zemalja CEFTA, najviše se izvozi u Bosnu i Hercegovinu, Makedoniju i Crnu Goru, a najviše se uvozi iz Makedonije. U EU, najviše se izvozi u Rumuniju, Nemačku, Italiju i Grčku, a najviše se uvozi iz Nemačke, Italije, Mađarske, Grčke i Poljske. Suficit pri razmeni poljoprivrednih proizvoda ostvaruje se sa Italijom, Austrijom i Grčkom, dok je sa Poljskom i Holandijom zabeležen deficit (MPZŽS, 2014b). Srbija ostvaruje pozitivan trgovinski bilans poljoprivrede sa EU. Pritom su primarni poljoprivredni proizvodi, odnosno, sirovine, kao i proizvodi nižih faza prerade, zastupljeniji u agrarnom izvozu Srbije u EU nego u agrarnom uvozu, gde dominiraju finalni proizvodi (SPRR, 2013, 49; SPRR, 2014, 38). Struktura uvoza i izvoza važnijih agrarnih proizvoda Srbije je sledeća (MPZŽS, 2014a; SGS, 2014, 321-322):

- Pšenica i kukuruz su neto izvozni proizvodi i nalaze se među prvih deset izvoznih poljoprivrednih proizvoda. U strukturi izvoza žita, 2013. godine, najveće učešće imala je pšenica (57%), za razliku od prethodnih godina, kada je dominirao kukuruz sa oko 86%. Najveći uvoznik pšenice iz Srbije bila je Rumunija (72%), zatim Italija, Makedonija, Crna Gora, Bosna i

Hercegovina, Albanija i Slovenija, dok se na ostale zemlje odnosilo 2,4% izvoza ovog proizvoda. Najveći uvoznik kukuruza u zrnju iz Srbije bila je Rumunija (34%), zatim Bosna i Hercegovina, Austrija, Albanija, Italija i Mađarska, dok se na ostale zemlje odnosilo 19,5%. Od ukupnog izvoza žita, 2013. godine, 74% je bilo namenjeno EU. Srbija uglavom ne uvozi velike količine žita. Pritom, najveće učešće u uvozu žita, ima ječam (61%), zatim kukuruz (20%) i ovas (7%). Žita se najvećim delom uvoze iz EU (95%), posebno iz Francuske (41%). Udeo uvoza ječma iz Francuske je 58%, a semenskog žita poreklom iz EU je 94%, najviše iz Mađarske.

- Najveći uvoznik rafinisanog šećera iz Srbije bila je, 2013. godine, Grčka (42,5%), zatim Italija (23%), Mađarska (13%), Slovenija i Slovačka (po 16%), dok se na ostale zemlje odnosilo oko 6,7%. Od zemalja CEFTA, najviše se izvozilo u Bosnu i Hercegovinu, a od ostalih zemalja u Rusku Federaciju.

- Suncokret se najviše izvezio, 2013. godine, u EU (pre svega, u Mađarsku i Nemačku), a potom na tržište CEFTA (Bosna i Hercegovina). Izvoz soje najvećim delom je plasiran u EU (Italija, Belgija i Austrija), zatim zemlje CEFTA (Bosna i Hercegovina i dr.) i manje količine u zemlje EFTA (Norveška itd.). Uljana repica se najviše izvozila u Holandiju, Nemačku i Mađarsku od zemalja EU, a u Bosnu i Hercegovinu od zemalja CEFTA. Najveći uvoznik rafinisanog ulja od suncokreta ili šafranike bila je Makedonija (19,2%), zatim Crna Gora (18,5%), Austrija (16,7%), Bosna i Hercegovina i Slovačka, a ostale zemlje oko 17%.

- U spoljnotrgovinskoj razmeni povrća Srbija ima pozitivan saldo. Najveći izvoz krompira, paradajza, crnog luka, šargarepe i paprike bio je, 2013. godine, usmeren ka Bosni i Hercegovini i Crnoj Gori. Sveža paprika je izvezena dobrim delom i na hrvatsko tržište, dok je zamrznuta paprika plasirana na tržišta Belgije i Nemačke. Pasulj i kupus najveći delom su izvezeni u Rusku Federaciju, a lubenice u Češku Republiku. Najviše se uvezio paradajz (iz Makedonije, Albanije i Turske), paprike, krastavac, crni luk i kupus (iz Makedonije), krompir (iz Belorusije i Holandije) i lubenice (iz Grčke, Makedonije i Albanije).

- U spoljnotrgovinskoj razmeni voća Srbija ostvaruje pozitivan saldo. Najveći uvoznik voća (svežeg ili suvog) iz Srbije, 2013. godine, bila je Ruska Federacija (62%), zatim Nemačka (7,5%), Austrija, Belorusija, SAD, Crna Gora i Hrvatska, a na ostale zemlje se odnosilo oko 15%. Najveće količine sveže jabuke, breskve, nektarina i šljiva izvezene su u Rusku Federaciju, višnje u Nemačku i Austriju, trešnje u Rusku Federaciju i Crnu Goru. Sveža jagoda se izvozila u Rusku Federaciju, zamrznuta jagoda u Austriju i Nemačku, rashlađena kupina u Austriju, borovnica u Francusku, a najveći uvoznici zamrznute maline bili su Nemačka (36,6%), Francuska (23%), Belgija (13%), Švedska, Velika Britanija, Austrija, i Švajcarska, dok se na ostale zemlje odnosilo oko 13,3% izvoza. Najveći udeo u izvozu voća ostvaruje malina (30-60%). Iako se u proseku izveze oko 80% proizvodnje, vrednost izvoza maline opada. Sveža malina, odnosno rashlađena, skoro da se i ne izvozi. Najviše su se uvezile, 2008-2012. godine, pomorandže i klementine iz Grčke i Španije, mandarine iz Grčke, Turske i Hrvatske, limun iz Turske i Argentine, grejpfrut iz Turske, banane iz Ekvadora, Kostarike i Kolumbije, kivi iz Grčke i Italije, a lešnik iz Turske.

- Srbija grožđe najviše uvozi iz Makedonije. U spoljnotrgovinskoj razmeni vina Srbija ima negativan saldo. U periodu 2008-2013. godine, oko 93% vina uvezeno je iz zemalja CEFTA, dok je izvoz u zemlje CEFTA iznosio 37,9%. Udeo uvoza vina iz EU bio je 6,8%, a izvoza u EU 32,9%. Deo trgovine vinom se odvija i sa ostalim zemljama (dominira izvoz u Rusku Federaciju, pri čemu je uvoz vina sa ovog tržišta zanemarljiv). Najveća količina vina uvezena je, 2013. godine, iz Makedonije (78%) i Crne Gore (13%), a najviše je izvezeno u Rusku Federaciju (oko 41% ukupnog izvoza vina) i Bosnu i Hercegovinu (oko 24%).

- Najveći uvoznik stočne hrane iz Srbije, 2013. godine, bila je Bosna i Hercegovina (28%), zatim Italija (23%), Crna Gora (14%), Hrvatska, Makedonija i Ruska Federacija, dok se na ostale zemlje odnosilo oko 20% izvoza stočne hrane.

- Izvoz mesa i mesnih prerađevina nije na zavidnom nivou. Uvoz i izvoz mleka i mlečnih proizvoda ima trend rasta. Uvoze se sirevi koji se ne proizvode u zemlji, zatim mleko i pavlaka. U izvozu najveće učešće, posle sireva, imaju mleko i kiselo-mlečni proizvodi (jogurt, pavlaka). Izvoz je orjentisan na zemlje CEFTA, a određene vrste sireva izvoze se u Rusku Federaciju i neke bliskistočne zemlje, dok je izvoz u EU zanemarljiv.

- Uvoz meda je u poslednjoj deceniji bio nizak ili ga čak nije ni bilo, dok se izvoz konstantno povećava. Najznačajnije tržište je EU (Nemačka, Italija i Austrija), a zatim zemlje CEFTA (Makedonija, Crna Gora i Bosna i Hercegovina), mada mali broj domaćih privrednih subjekata ispunjava uslove za izvoz meda u EU.

Zemlje EU su, očigledno, veoma značajan spoljnotrgovinski partner za Srbiju (preko 50% izvoza iz Srbije i oko 45% uvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda). Osim EU, značajne su i zemlje CEFTA, a rastući udeo u strukturi izvoza beleže i zemlje Carinske unije.

Mogućnosti i ograničenja pri izboru ciljnih tržišta za plasman agrarnih proizvoda Republike Srbije

Da bi se napravio što bolji izbor ciljnih tržišta za plasman agrarnih proizvoda, neophodno je sagledati tržišnu situaciju najvažnijih geografskih segmenata u svetu, jer se mora računati sa posebnim referencama i uslovima plasmana na svako od konkretnih tržišta. Na izvoz u razvijene zemlje može se računati sa specifičnim ili deficitarnim proizvodima, odnosno, proizvodima sa osobenim svojstvima, koji se ne proizvode ili se ne mogu u dovoljnim količinama proizvesti u tim zemljama. Reference za druga ciljna tržišta su, razume se, drugačije i odnose se, najčešće, na nižu cenu uz zadovoljavajući kvalitet proizvoda, istorijske, geografske ili religiozne okolnosti i dr. (Vujičić i Ristić, 2006, 227).

Država ima odgovornost da uspostavi adekvatan institucionalni okvir i poslovno okružene za poljoprivrednike i preduzetnike u agrobiznisu. Da bi ovu svoju ulogu adekvatno ispunila, njena obaveza je da stabilnom, dugoročnom i efikasnom politikom reaguje na aktuelne izazove, kao što su (SPRR, 2013, 1-2): tehnološki razvoj; klimatske promene; globalizacija svetskog tržišta; održivi razvoj itd. Neophodno je da prati, analizira i usmerava sprovođenje obaveza koje proističu iz procesa pristupanja EU, STO i drugim međunarodnim organizacijama, kao i obaveza preuzetih zaključenjem međunarodnih sporazuma, protokola i inicijativa u oblasti poljoprivrede, da predlaže i sprovodi mere za unapređenje spoljnotrgovinske razmene i vrši koordinacija sa međunarodnim okruženjem (MPZZŠ, 2015).

Tabela 3: SWOT analiza agroprivrede Republike Srbije sa stanovišta važnijih činilaca agrarnog izvoza

SNAGE	SLABOSTI
<ul style="list-style-type: none"> • Kvalitet i raspoloživost prirodnih resursa - bogatstvo zemljišnih resursa i biodiverziteta • Povoljni klimatski uslovi i geografski položaj • Iskazana vitalnost sektora i tradicija u proizvodnji • Niska cena radne snage • Primeri dobre prakse u izvozu • Dostupnost pojedinih stranih tržišta • Konkurentnost na regionalnom tržištu • Konkurentnost pojedinih agrarnih proizvoda na širem međunarodnom tržištu • Rastući sektor organske proizvodnje 	<ul style="list-style-type: none"> • Neadekvatna proizvodna struktura • Nedostatak finansijskih sredstava • Usitnjenost poseda i niska produktivnost • Nizak stepen specijalizacije proizvodnje • Nepovoljna struktura radne snage u poljoprivredi • Nizak stepen hortizontalne i vertikalne organizovanosti u agrobiznisu • Nepostojanje dugoročnih ugovornih odnosa između prehrambene industrije i poljoprivrednika • Slaba pregovaračka snaga poljoprivrednika • Nerazvijena infrastruktura

SNAGE	SLABOSTI
<ul style="list-style-type: none"> • Snabdeveno tržište inputa • Prerađivački kapaciteti u pojedinim oblastima • Dostupnost mnogih sirovina iz domaće proizvodnje • Udruživanja u pojedinim oblastima • Broj naučnih i obrazovnih institucija • Interes za prihvatanje novih tehnologija (naročito velika gazdinstva) • Relativno mala zagađenost životne sredine od poljoprivrede u većem delu zemlje 	<ul style="list-style-type: none"> • Zastarela tehnologija, nedovoljna primena modernih znanja i marketinških aktivnosti • Neefikasan sistem kontrole kvaliteta hrane • Neprilagođen i nerazvijen sistem osiguranja • Nizak stepen korišćenja kapaciteta • Prisustvo monopola • Nedovoljna logistička podrška sektoru • Nedovoljno preduzetničkih inicijativa • Degradacija nekih staništa i biodiverziteta
ŠANSE	PRETNJE
<ul style="list-style-type: none"> • Rast interesa investitora za ulaganja u agrobiznis • Unapređenje upravljanja agrarnim resursima • Unapređenje kvaliteta i kvantiteta proizvodnje • Stvaranje prepoznatljive robne marke • Unapređenje sistema podrške agrarnom izvozu • Više faze prerade i finalni proizvodi za izvoz • Organska proizvodnja, proizvodi sa geografskim poreklom, lekovito, aromatično i začinsko bilje, specifični i deficitarni proizvodi • Blizina tržišta i visok dohodak potrošača u EU • Izvoz u zemlje koje su tradicionalno značajni trgovinski partneri • Članstvo u STO i EU, uz korišćenje fondova EU • Usaglašavanje domaće legislative sa EU • Međunarodni sporazumi • Razvoj kapaciteta za kreiranje i transfer znanja • Javno-privatna partnerstva i regionalna saradnja 	<ul style="list-style-type: none"> • Neefikasan sistem upravljanja agroprivredom • Nedostatak finansijskog kapitala i investicija • Nedovoljno prepoznat interes proizvođača i prerađivača za poslovnu saradnju • Rastuća konkurencija • Klimatske promene • Politička i ekonomska nestabilnost • Životni standard, kupovna moć i navike potrošača • Liberalizacija međunarodne trgovine, ali i visoke barijere uvoza pojedinih zemalja ili grupacija • Nefunkcionalni sistem inspeksijskih službi • Neafirmisan sistem javnih skladišta • Nedovoljna „brendiranost” i inoviranost proizvoda • Siva ekonomija i monopoli • Visoki troškovi kreiranja i prenosa znanja • Nemotivisanost proizvođača za prihvatanje novih znanja i tehnologija

Izvor: na osnovu SPRR, 2014, 54-56.

Agrar Srbije ima jako uporište u bogatim prirodnim resursima, tradiciji bavljenja poljoprivredom, značaju sektora za nacionalnu ekonomiju i narastajućim mogućnostima izvoza hrane. SWOT analiza ukazuje da su izvozne mogućnosti agrara prepoznate u više smerova i da 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. Integrisani sistem upravljanja kvalitetom, implementacija EU standarda, izgradnja savremenih skladišnih kapaciteta i distributivnih centara i informatička podrška sektoru, omogućili bi veću sigurnost plasmana, posebno na tržište EU (SPRR, 2013, 76-90). Takođe, radi poboljšanja pozicije na međunarodnom tržištu, treba afirmisati različite mehanizme, mere i instrumente subvencionisanja poljoprivredne proizvodnje namenjene izvozu, u cilju troškovnog rasterećenja i povećanja cenovne konkurentnosti. Iako se ističe da je za povećanje izvoza hrane strateški važno članstvo u EU i STO, izvoz zavisi i od drugih faktora, a pre svega, od raspoloživosti i efikasnosti korišćenja agrarnih resursa, politike podrške agraru i stanja na svetskom tržištu.

Zaključna razmatranja

Na svetskom tržištu agrarnih proizvoda dešavaju se značajne promene, što se mora imati u vidu ukoliko se želi obezbediti ponuda prilagođena izmenjenoj strukturi tražnje. Pritom je veoma impresivno da je EU izuzetno važan činilac međunarodne trgovine agrarnim proizvodima, kao jedan od glavnih izvoznika i uvoznika.

Republika Srbija ima skromno učešće u svetskoj trgovini poljoprivredno-prehrambenim proizvodima, kao i na tržištu EU, iako ima veoma pogodne prirodne uslove za razvoj raznovrsne primarne proizvodnje. Nekonkurentnost agrarnog izvoza najčešće se vezuje za neusklađenost ponude sa tražnjom, nezadovoljavajući kvalitet ili količinu proizvoda, dominantno učešće primarnih i proizvoda nižih faza prerade, neadekvatne izvozne programe i promotivne aktivnosti itd. Osim sa inostranim partnerima, često se javlja i neusklađenost interesa domaćih aktera u razmeni sa inostranstvom (države, izvoznika, poljoprivrednih proizvođača i prerađivača).

U cilju unapređenja agrarnog izvoza, neophodno je potencirati implementaciju izvoznih pristupa i modela baziranih na multidisciplinarnim znanjima i po ugledu na uspešne proizvođače u zemlji i svetu, u skladu sa sofisticiranom tražnjom i konkurencijom na međunarodnom tržištu, uz permanentno jačanje preduzetničkih sposobnosti i inicijativa za izvoz. Pritom, uloga države posebno dolazi do izražaja kada je u pitanju kreiranje stimulativnog društveno-ekonomskog ambijenta, odnosno, stabilnog privredno-političkog okruženja, što je od presudne važnosti u uslovima promenjenih međunarodnih okolnosti. Takođe, neophodan je zajednički i koordinisani napor nadležnih državnih organa i institucija, poljoprivrednih proizvođača i ostalih učesnika u agrobiznisu.

Hipoteza od koje se u radu pošlo je potvrđena, jer se zaključuje da sagledavanje savremenih tendencija u međunarodnoj trgovini poljoprivrednim proizvodima, a pre svega, izvoza i uvoza agrarnih proizvoda Republike Srbije i EU, zaista ukazuje na mogućnosti i ograničenja izvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda iz Republike Srbije na tržište EU.

Univerzalni model za unapređenje agrarnog izvoza ne postoji, iako se u teoriji analiziraju brojni pristupi, a postoji i niz primera dobre prakse u zemlji i svetu. Strategija i politika izvoza agrarnih proizvoda se zapravo mora kreirati i realizovati u skladu sa osobenostima domaće poljoprivrede, privrede i društva, u okvirima međunarodnog ambijenta i vremenske dimenzije na koju se odnosi.

Osnovno ograničenje u radu odnosi se na veoma izraženu kompleksnost i multidimenzionalnost istraživanih problema, kao i višestruku zavisnost agrarnog izvoza od brojnih domaćih i međunarodnih ekonomskih i neekonomskih faktora, što u značajnoj meri implicira nepredvidivost pojedinih tendencija na međunarodnom tržištu agrarnih proizvoda, kao i odnosa ključnih aktera međunarodne trgovine agrarnim proizvodima, i na domaćem i na svetskom tržištu, pa shodno tome, u velikoj meri utiče i na verovatnoću tačnosti zaključaka o uočenim i očekivanim šansama i opasnostima za plasman agrarnih proizvoda.

Zvanična statistika skreće pažnju na činjenicu da je izvozna orijentacija poljoprivrede Srbije, već duže vreme, fokusirana na određene grupe proizvoda, što itekako može poslužiti kao jedan od važnih indikatora za buduće usmeravanje izvoza. Očekuje se da strateška dokumenta, primeri dobre prakse, kao i istraživanja mnogih autora, uključujući i ovo istraživanje, iniciraju nova multidisciplinarna istraživanja, inovativne programe i uspešne projekte u oblasti međunarodne trgovine agrarnim proizvodima ili daju signal za eventualno preusmeravanje izvozne orijentacije uz minimalne troškove.

Reference

1. EC. (2007). *Zajednička poljoprivredna politika EU*. EU: Evropska komisija, Generalni direktorat za poljoprivredu i ruralni razvoj.
2. EC. (2014). *Monitoring Agri-trade Policy - Agricultural trade in 2013: EU gains in commodity exports*. EU: European Commission.
3. Eurostat. (2013/2014). *Eurostat*. EU: EC. Pristupljeno sajtu 2015, <http://ec.europa.eu/eurostat>
4. MPZŽS. (2014a). *Izveštaj o stanju u poljoprivredi u Republici Srbiji u 2013. - pregled po poljoprivrednim tržištima*. Beograd: Ministarstvo poljoprivrede i zaštite životne sredine.
5. MPZŽS. (2014b). *Izveštaj o stanju u poljoprivredi u Republici Srbiji u 2013. godini*. Beograd: Ministarstvo poljoprivrede i zaštite životne sredine.

6. MPZŽS. (2015). Sajt Ministarstva poljoprivrede i zaštite životne sredine Republike Srbije. Pristupljeno sajtu maja 2015, <http://www.mpzzs.gov.rs/>
7. Obradović, S. (2005). Poljoprivreda kao oslonac ekonomskog razvoja - globalne tendencije. *Multifunkcionalna poljoprivreda i ruralni razvoj*. Beograd: IEP.
8. Obradović, S. (2008). European Integration and Balkan Countries. *Revista Economica*, 3(40):119-124.
9. Obradović, S. (2010). Teorijska analiza produktivnosti poljoprivrednog sektora sa aspekta makroekonomskih transformacija. *Ekonomika poljoprivrede*, 57 (4):569-578.
10. Pejanović R., Tica N. i Tomašević D. (2003). Faktori konkurentnosti agroprivrede u procesu tranzicije. *Kompatibilnost agrarne politike SCG i Zajedničke agrarne politike EU*. Beograd: IEP.
11. Ristić, L. (2015). *Ekonomika poljoprivrede*. Kragujevac: Ekonomski fakultet.
12. RZS. (2015). Sajt Republičkog zavoda za statistiku. Pristupljeno sajtu maja 2015, <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/>
13. SGS. (2014). Statistički godišnjak Republike Srbije 2014. Beograd: Republički zavod za statistiku.
14. SPRR. (2013). *Strategija poljoprivrede i ruralnog razvoja Republike Srbije 2014-2024 - Nacrt*. Beograd: Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede.
15. SPRR. (2014). *Strategija poljoprivrede i ruralnog razvoja Republike Srbije za period 2014-2024*. Beograd: Ministarstvo poljoprivrede i zaštite životne sredine.
16. UN Comtrade statistics. (2012). UN Comtrade Database - official trade statistics. Pristupljeno sajtu marta 2015, <http://comtrade.un.org/>
17. Vlahović, B. (2007). *Međunarodna trgovina poljoprivredno-prehrambenim proizvodima*. Novi Sad: Tempus BASIC.
18. Vujičić, M. (2001). *Ekonomika poljoprivrede*. Kragujevac: Ekonomski fakultet.
19. Vujičić, M. i Ristić, L. (2006). *Ekonomika poljoprivrede*. Kragujevac: Ekonomski fakultet.
20. WTO. (2013). *International Trade Statistics 2013*. Geneva: World Trade Organization.

TRŽIŠTE RADA I POLITIKA ZAPOŠLJAVANJA U EU I POUKE ZA SRBIJU

Dr Gordana Marjanović*

Vladimir Mihajlović**

Apstrakt: *Borba protiv nezaposlenosti sve češće je u fokusu kreatora ekonomske politike u savremenim privredama. U tom smislu, politika zapošljavanja, a naročito politika tržišta rada, sve više dobija na značaju. Od uspešnosti primene i rezultata ovih mera u velikoj meri zavise i tendencije u kretanju stopa nezaposlenosti. U ovom radu se, stoga, analizira stanje na tržištu rada u Evropskoj uniji i Srbiji. Predmet posebnog interesovanja su izdvajanja za aktivne i pasivne mere tržišta rada u ovim zemljama. Cilj rada je dvojak: da se izvrši komparativna analiza mera tržišta rada u odabranim zemljama Evropske unije i Srbiji, posebno imajući u vidu razlike u sistemu klasifikacije aktivnih i pasivnih mera u ovim zemljama, kao i da se empirijski proveriti povezanost ovih mera sa stopom nezaposlenosti. Nastoji se da se, na bazi pomenute analize, formulišu preporuke za primenu politike tržišta rada i time stvori mogućnost za poboljšanje stanja na tržištu rada u Republici Srbiji.*

Ključne reči: *politika tržišta rada, politika zapošljavanja, stopa nezaposlenosti*

Uvod

Prepoznavanje nezaposlenosti kao jednog od najozbiljnijih makroekonomskih problema uticalo je da se u savremenim privredama ulažu sve veći naponi u formulisanju odgovajućih mera kojim bi se ovaj problem ublažio. Te mere su danas zastupljene u formi politike tržišta rada (aktivne i pasivne mere) i politike zapošljavanja, kao šireg koncepta. Mada je poznato da ne postoji "univerzalni recept" za rešavanje problema nezaposlenosti, ipak je činjenica da će od načina na koji su formulisane i primenjene mere tržišta rada (naročito aktivne) zavistiti i kretanje stope nezaposlenosti.

U Republici Srbiji se takođe primenjuju odgovarajuće mere politike tržišta rada kako bi se poboljšalo stanje na ovom tržištu. Međutim, da bi se doneo sud o uspešnosti primenjenih mera, potrebno je postaviti kao referentnu tačku određenu privredu. U ovom radu je u tu svrhu iskorišćena praksa Evropske unije, u kojoj borba protiv nezaposlenosti ima strateški značaj, a dodatni razlog je i činjenica da je Srbija sve više upućena na nju.

U radu je dat pregled stanja na tržištu rada u zemljama Evropske unije, kao i izdvajanja za aktivne i pasivne mere. Posebno je obrazložen sistem klasifikacije ovih mera u evropskim zemljama i u Srbiji i napravljena komparacija između njihovog učešća u BDP-u. Kvantitativnom analizom je načinjen pokušaj da se proveriti povezanost između izdvajanja za mere politike tržišta rada i stope nezaposlenosti, kako bi se doneo zaključak o svrsishodnosti ovih mera. U završnom delu rada formulisane su smernice za unapređenje politike tržišta rada u Srbiji, kojom bi problem nezaposlenosti mogao biti ublažen.

Savremeni koncepti politike tržišta rada

Politika tržišta rada, koja je uključena u širi koncept politike zapošljavanja, obuhvata dve vrste mera: aktivne i pasivne. *Aktivne politike tržišta rada* (Active Labour Market Policy – ALMP) usmerene su ka podizanju stepena zaposlenosti određenih, obično ugroženih ili teško zapošljivih, segmenata radne snage. Mada se tek poslednjih decenija o aktivnim politikama

* gmarjanovic@kg.ac.rs

** vmihajlovic@kg.ac.rs

tržišta rada intenzivnije govori, njihova primena ima dugu tradiciju, koja započinje još prvih decenija XX veka. Mere u formi javnih radova, koje su se primenjivale u godinama nakon Prvog svetskog rata i za vreme i posle Velike Depresije, imale su za cilj upošljavanje nezaposlenih pojedinaca, pri čemu je očekivani ishod ovih mera na makroekonomskom nivou bio povećanje agregatne tražnje i multiplikovani uticaj na proizvodnju i zaposlenost.

Međutim, aktivne politike tržišta rada u formi u kojoj danas postoje počele su da se primenjuju posle Drugog svetskog rata, uglavnom u skandinavskim zemljama. Ovo se može smatrati prvom fazom razvoja aktivnih mera na tržištu rada. Njihov cilj bio je ograničavanje uticaja porasta zaposlenosti na stopu inflacije u kratkom roku, kao i usporavanje rasta tražnje za radom.

Druga faza razvoja aktivnih mera na tržištu rada započeta je u Francuskoj, Nemačkoj i SAD-u, tokom naftne krize 1973-1975.¹ Primenjeni programi bili su usmereni ka ponudi rada, naročito ka ugroženim segmentima radne snage. Ove mere su primenjivane sa ciljem boljeg povezivanja (uparivanja) nezaposlenih radnika sa slobodnim radnim mestima. Konačno, treća faza započinje 1990-ih godina, kada aktivne politike tržišta rada dobijaju poseban značaj u strukturnim promenama u Evropskoj uniji. Svrha ovih mera odnosila se na stimulisanje nezaposlenih i neaktivnih osoba da stupe na tržište rada. Ovo se postizalo prilagođavanjem ponude rada potrebama tržišta, kroz različite programe obuke i prekvalifikacije. Pomenuta forma aktivnih mera kasnije je često primenjivana u zemljama u tranziciji.²

Danas se u aktivne politike tržišta rada svrstavaju mere koje primenjuje država kroz programe obuke, različite usluge Nacionalne službe za zapošljavanje, primenu programa za mlade, kao i subvencionisane programe zapošljavanja osoba sa invaliditetom. Aktivne mere tržišta rada su, stoga, usmerene na stranu ponude na tržištu rada, mada mogu tangirati i stranu tražnje, kao u slučaju subvencionisanog zapošljavanja. Ipak, njihova prevashodna usmerenost na stranu ponude je opravdana, imajući u vidu činjenicu da se problem nezaposlenosti ne može rešavati samo podsticanjem strane agregatne tražnje, zbog *trade-off*-a između inflacije i nezaposlenosti.

Kao najznačajniji ciljevi aktivnih mera na tržištu rada navode se: smanjivanje stope nezaposlenosti, ublažavanje segmentacije na tržištu rada kroz dovođenje u ravnopravniji položaj grupa stanovnika koji se teže zapošljavaju, povećanje mobilnosti radne snage (regionalne, kvalifikacione i sektorske) i povećanje produktivnosti rada. Takođe, aktivnim merama se utiče na proces uparivanja (matching) nezaposlenih radnika i slobodnih radnih mesta, kao i obezbeđenje obuke dugotrajno nezaposlenih, u cilju lakšeg pronalaženja posla. Jedna od značajnih karakteristika aktivnih mera je njihova selektivnost, u smislu da su usmerene prema teže zapošljivim segmentima nezaposlenih. Mada se od zemlje do zemlje razlikuju, aktivne mere se mogu podeliti na nekoliko oblasti:

- obezbeđenje dodatnog obrazovanja, kroz dokvalifikaciju, prekvalifikaciju i specijalizaciju;
- kreiranje novih radnih mesta;
- pružanje pomoći u traženju posla;
- programi javnih radova;
- subvencionisano zapošljavanje;
- specijalni programi za ranjive grupe nezaposlenih, itd.³

¹ Bonoli, G. (2010). The political economy of active labour market policy. Working Papers on the Reconciliation of Work and Welfare in Europe, WP No. 01/2010, RECWOWE Publication, Edinburgh, str. 14.

² Zubović, J., Simeunović, I. (2011). On the New Methodology of Cost-Benefit Analysis of ALMP – The Case of Serbia, http://mpr.ub.uni-muenchen.de/42532/1/MPRA_paper_42532.pdf, datum pristupa 15.04.2015.

³ Obadić, A. (2003). Utjecaj aktivnih i pasivnih politika na tržište rada. *Financijska teorija i praksa*, 27 (4), str. 535

Pasivne politike tržišta rada obuhvataju sistem naknada za nezaposlenost, kao vid podrške osobama koje su ostale bez posla. Pored toga, obuhvata i različite programe podrške u slučaju prevremenog odlaska u penziju. U zemljama Evropske unije izdvajanja za pasivne mere (kao % bruto domaćeg proizvoda) prevazilaze izdvajanja za aktivne mere. Međutim, ova razlika je izraženija u slučaju zemalja u tranziciji, budući da se u pasivne mere uključuju i izdvajanja za podršku radnicima koji su ostali bez posla, jer su preduzeća u kojima su bili zaposleni privatizovana ili su u fazi restrukturiranja.

Politika zapošljavanja i politika tržišta rada u Evropskoj uniji

U Evropskoj uniji, politika tržišta rada definisana je za duži vremenski period u okviru dugoročnih strategija. Budući da se ciljevi Lisabonske strategije, donete 2000. godine, nisu ostvarili u dovoljnoj mjeri⁴, 2010. godine je u Briselu doneta strategija za pametan, održiv i inkluzivni razvoj, nazvana „Evropa 2020“. Osnovni ciljevi ove strategije u domenu politike zapošljavanja odnose se na:⁵

- Povećanje stope participacije radne snage – postavljeni cilj je povećanje stope zaposlenosti žena i muškaraca starosti 20-64 godine na 75% do 2020. godine. Kako bi se to postiglo, u državama članicama se radi na podsticanju povećanja učešća mladih, starijih radnika, nisko kvalifikovanih i legalnih migranata. Takođe, u okviru nacionalnih politika zapošljavanja promoviše se značaj principa fleksibilnosti i mobilnosti radne snage;
- Povećanje znanja i veština radne snage – radi se na razvijanju novih veština koje odgovaraju potrebama tržišta rada u cilju povećanja produktivnosti i zapošljivosti radnika. Operacionalizacija ovih mera sprovodi se kroz povećanje kvaliteta formalnog obrazovanja ali i promovisanje koncepta celoživotnog učenja. Insistira se na otvorenosti programa za obuku za nisko i visoko kvalifikovane radnike, a posebno na podršci od strane socijalnih ustanova i preduzeća;
- Unapređenje obrazovnog sistema i sistema obuke – podrazumeva ulaganje u poboljšanje kvaliteta ovih sistema, kroz prilagođavanje nastavnih metoda društveno-ekonomskim trendovima, sa ciljem povećanja zapošljivosti pojedinaca. Očekuje se da se do 2020. godine stopa ranog napuštanja formalnog obrazovanja smanji ispod 10%, a da bar 40% osoba starosti 30-34 godine bude visoko obrazovano;
- Borba protiv socijalne isključenosti – ova mera je namenjena najugroženijem stanovništvu, sa teškom finansijskom situacijom, koji nemaju ili imaju otežan pristup tržištu rada.

U okviru politike zapošljavanja, definisane su i konkretne politike tržišta rada, kroz aktivne i pasivne mere. U zemljama Evropske unije zastupljen je poseban sistem klasifikacije aktivnih i pasivnih politika tržišta rada. Na bazi tog sistema se vrši i prikupljanje i kategorisanje podataka o izdvajanjima za finansiranje ovih mera. Aktivne mere su obuhvaćene kategorijama 1-7, pri čemu je kategorija 3 uključena u kategoriju 4, tako da se pravi razlika između šest kategorija aktivnih politika tržišta rada. Osnovna svrha ovih mera, kao što je već istaknuto, odnosi se na povećanje zaposlenosti. Pasivne mere obuhvaćene su kategorijama 8 i 9, a njihov cilj je poboljšanje položaja osoba koje su ostale bez posla, odnosno koje su ranije otišle u

⁴ Osnovni cilj Lisabonske strategije bio je da Evropska unija postane najdinamičnija i najkonkurentnija privreda sveta, dok su, u domenu tržišta rada, figurirali sledeći ciljevi: razvoj i unapređenje znanja, rast i zapošljavanje, povećanje zaposlenosti na 70%, sa većim učešćem žena i ulaganje u istraživanja i razvoj od 3% BDP-a.

⁵ http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/eu2020/em0040_en.htm, datum pristupa 16.04.2015.

penziju. Konkretno, kategorije aktivnih i pasivnih politika na tržištu rada u zemljama Evropske unije su sledeće:⁶

1. *Javne usluge zapošljavanja i administracija* – u ovu grupu spadaju usluge informisanja nezaposlenih o različitim mogućnostima zaposlenja, savetovanje i posredovanje u nalaženju posla i finansijska podrška. Tu spadaju i izdvajanja za budžet ustanova koje upravljaju programima na tržištu rada iz kategorija 2-7, ali i programima naknada iz kategorija 8 i 9.
2. *Obuka* – izdvajanja za ovu meru odnose se na formalnu (institucionalizovanu) obuku (u kojoj se najmanje 75% vremena provodi u ustanovi za obuku - škola, centar za obuku, itd.), obuku na radnom mestu, naizmeničnu obuku (u ustanovi za obuku i na radnom mestu), kao i specijalizovanu obuku za pripravnništvo (podrška namenjena poslodavcima kako bi angažovali pripravnike iz ciljanih segmenata radne snage).
4. *Podsticaji za zapošljavanje* – odnose se na izdvajanja za stimulisanje regrutovanja nezaposlenih lica, pri čemu većinu troškova snosi poslodavac. Pored toga, uključuju i podsticaje za zadržavanje zaposlenja u određenim situacijama (npr. u slučaju restrukturiranja preduzeća u kojem je lice zaposleno). Treba posebno istaći da se u okviru ove kategorije nalazi i ranije korišćena kategorija 3, koja se odnosila na *rotiranje poslova* (zamena zaposlenog nezaposlenom osobom ili osobom iz druge ciljne grupe na određeno vreme) i na *podelu poslova* (delimična zamena zaposlenog nezaposlenim licem, odnosno podela radnog vremena).
5. *Subvencionisano zapošljavanje i rehabilitacija* – subvencionisano zapošljavanje ima za cilj produktivno zapošljavanje osoba sa smanjenom sposobnošću za rad, bilo privremenog ili trajnog karaktera. Mada dužina primene ove mere nije vremenski određena, obično se slučajevi kada se mera primenjuje do kraja života svrstavaju u domen socijalne politike, i ne uključuju se u evidenciju u okviru ove kategorije. Rehabilitacija se odnosi na osposobljavanje lica sa smanjenom radnom sposobnošću, radi pripreme za stupanje na posao ili uključivanje u redovnu obuku. Medicinska rehabilitacija nije obuhvaćena ovom kategorijom.
6. *Direktno kreiranje poslova* - uključuje programe kojima se stvaraju novi poslovi, obično od koristi za društvo, i to u javnom ili ne-profitnom sektoru (mada se mogu sprovesti i u privatnom sektoru). Namenjani su dugoročno nezaposlenim licima kao i onim iz teško zapošljivih segmenata radne snage. Finansiranje ovih programa se najvećim delom vrši iz budžeta.
7. *Inicijative za započinjanje biznisa* – mere za promovisanje preduzetništva podsticanjem nezaposlenih da započnu sopstveni posao (da postanu samozaposleni).
8. *Naknade i podrška osobama van posla* – ova kategorija, koja uz kategoriju 9 spada u pasivne mere na tržištu rada, obuhvata potpune nadoknade za nezaposlenost (osiguranje od nezaposlenosti i pomoć u slučaju gubitka posla), delimične naknade za nezaposlenost (koje se isplaćuju u slučaju prekida radnog odnosa, koji se kasnije nastavlja), nadoknade za osobe koje su prestale da rade puno radno vreme, kao i naknade radnicima koji su ostali bez posla jer je preduzeće koje ih zapošljava smanjilo proizvodnu aktivnost, otišlo u stečaj ili bankrotiralo.
9. *Rano penzionisanje* – svrha programa je da se olakša potpuno ili delimično rano penzionisanje starijim osobama za koje se pretpostavlja da imaju malu šansu da pronađu posao ili čije penzionisanje omogućava zapošljavanje nezaposlenog lica iz druge ciljne grupe. Nadoknade za rano penzionisanje se isplaćuju sve dok osoba ne stekne uslov za starosnu penziju. Eventualne naknade koje se isplaćuju licima koja su redovno penzionisana ne evidentiraju se u okviru ove kategorije.

⁶ Labour market policy statistics, Methodology 2013. (2013). EuroStat Manuals and guidelines, European Commission, str. 13-21.

Analiza politike tržišta rada u Evropskoj uniji

Među zemljama Evropske unije postoje značajne razlike u stopama nezaposlenosti. Tabela 1 prikazuje ove stope, kao i prosečnu stopu nezaposlenosti za celokupnu Uniju, sa 27 odnosno 28 članica. Jasno se može napraviti razlika između zemalja sa znatno nižom stopom nezaposlenosti od evropskog proseka (Luksemburg, Holandija, Austrija, itd.) i zemalja sa nezaposlenošću iznad proseka (Španija, Grčka, Slovačka). Ono što je karakteristično za sve zemlje jeste da su se stope nezaposlenosti primetno povećale od 2008. godine, pod uticajem Velike ekonomske krize. U pojedinim zemljama se nezaposlenost postepeno vraćala na predkrizni nivo, pa i ispod njega (primer Nemačke), ali je ipak u većini zemalja ostala na višem nivou nego pre krize.

Tabela 1. Stope nezaposlenosti u zemljama Evropske unije

Zemlja/godina	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
EU - 28	8,9	8,6	9,0	9,2	9,3	9,0	8,2	7,2	7,0	9,0	9,6	9,7	10,5	10,9	10,2
EU - 27	8,8	8,6	8,9	9,1	9,2	9,0	8,2	7,2	7,0	9,0	9,6	9,6	10,4	10,8	10,2
Belgija	6,9	6,6	7,5	8,2	8,4	8,5	8,3	7,5	7,0	7,9	8,3	7,2	7,6	8,4	8,5
Bugarska	16,4	19,5	18,2	13,7	12,1	10,1	9,0	6,9	5,6	6,8	10,3	11,3	12,3	13,0	11,4
Češka	8,8	8,1	7,3	7,8	8,3	7,9	7,1	5,3	4,4	6,7	7,3	6,7	7,0	7,0	6,1
Danska	4,3	4,5	4,6	5,4	5,5	4,8	3,9	3,8	3,4	6,0	7,5	7,6	7,5	7,0	6,6
Nemačka	7,9	7,8	8,6	9,7	10,4	11,2	10,1	8,5	7,4	7,6	7,0	5,8	5,4	5,2	5,0
Estonija	14,6	13,0	11,2	10,3	10,1	8,0	5,9	4,6	5,5	13,5	16,7	12,3	10,0	8,6	7,4
Irska	4,2	3,9	4,5	4,6	4,5	4,4	4,5	4,7	6,4	12,0	13,9	14,7	14,7	13,1	11,3
Grčka	11,2	10,7	10,3	9,7	10,6	10,0	9,0	8,4	7,8	9,6	12,7	17,9	24,5	27,5	26,5
Španija	11,9	10,6	11,5	11,5	11,0	9,2	8,5	8,2	11,3	17,9	19,9	21,4	24,8	26,1	24,5
Francuska	8,6	7,8	7,9	8,6	8,9	8,9	8,8	8,0	7,4	9,1	9,3	9,2	9,8	10,3	10,3
Hrvatska	15,8	15,9	15,1	14,2	13,9	13,0	11,6	9,9	8,6	9,2	11,7	13,7	16,0	17,3	17,3
Italija	10,0	9,0	8,5	8,4	8,0	7,7	6,8	6,1	6,7	7,7	8,4	8,4	10,7	12,1	12,7
Kipar	4,8	3,9	3,5	4,1	4,6	5,3	4,6	3,9	3,7	5,4	6,3	7,9	11,9	15,9	16,1
Letonija	14,3	13,5	12,5	11,6	11,7	10,0	7,0	6,1	7,7	17,5	19,5	16,2	15,0	11,9	10,8
Litvanija	16,4	17,4	13,8	12,4	10,9	8,3	5,8	4,3	5,8	13,8	17,8	15,4	13,4	11,8	10,7
Luksemburg	2,2	1,9	2,6	3,8	5,0	4,6	4,6	4,2	4,9	5,1	4,6	4,8	5,1	5,9	5,9
Mađarska	6,3	5,6	5,6	5,8	6,1	7,2	7,5	7,4	7,8	10,0	11,2	11,0	11,0	10,2	7,7
Malta	6,7	7,6	7,4	7,7	7,2	6,9	6,8	6,5	6,0	6,9	6,9	6,4	6,3	6,4	5,9
Holandija	3,7	3,1	3,7	4,8	5,7	5,9	5,0	4,2	3,7	4,4	5,0	5,0	5,8	7,3	7,4
Austrija	3,6	3,6	4,2	4,3	5,5	5,6	5,3	4,9	4,1	5,3	4,8	4,6	4,9	5,4	5,6
Poljska	16,1	18,3	20,0	19,8	19,1	17,9	13,9	9,6	7,1	8,1	9,7	9,7	10,1	10,3	9,0
Portugalija	5,1	5,1	6,1	7,4	7,8	8,8	8,8	9,2	8,7	10,7	12,0	12,9	15,8	16,4	14,1
Rumunija	7,6	7,4	8,3	7,7	8,0	7,1	7,2	6,4	5,6	6,5	7,0	7,2	6,8	7,1	6,8
Slovenija	6,7	6,2	6,3	6,7	6,3	6,5	6,0	4,9	4,4	5,9	7,3	8,2	8,9	10,1	9,7
Slovačka	18,9	19,5	18,8	17,7	18,4	16,4	13,5	11,2	9,6	12,1	14,5	13,7	14,0	14,2	13,2
Finska	9,8	9,1	9,1	9,0	8,8	8,4	7,7	6,9	6,4	8,2	8,4	7,8	7,7	8,2	8,7
Švedska	5,6	5,8	6,0	6,6	7,4	7,7	7,1	6,1	6,2	8,3	8,6	7,8	8,0	8,0	7,9
V. Britanija	5,4	5,0	5,1	5,0	4,7	4,8	5,4	5,3	5,6	7,6	7,8	8,1	7,9	7,6	6,1

Izvor: EuroStat Database

U Tabeli 2 su predstavljena izdvajanja (kao procenat BDP-a) u odabranim zemljama Evropske unije na aktivne i pasivne mere tržišta rada. Uočava se da se u svim obuhvaćenim zemljama više izdvaja za pasivne mere. Izdvajanja za aktivne mere su ujednačenija među posmatranim zemljama, izuzimajući slučaj Danske, gde su ona viša. Takođe, od 2008. godine se

u većini zemalja više izdvajalo i za aktivne i za pasivne mere, mada je veći porast u slučaju pasivnih mera.

Tabela 2: Izdvajanja za aktivne (gornja cifra) i pasivne mere (donja cifra) u odabranim zemljama EU (% BDP-a)

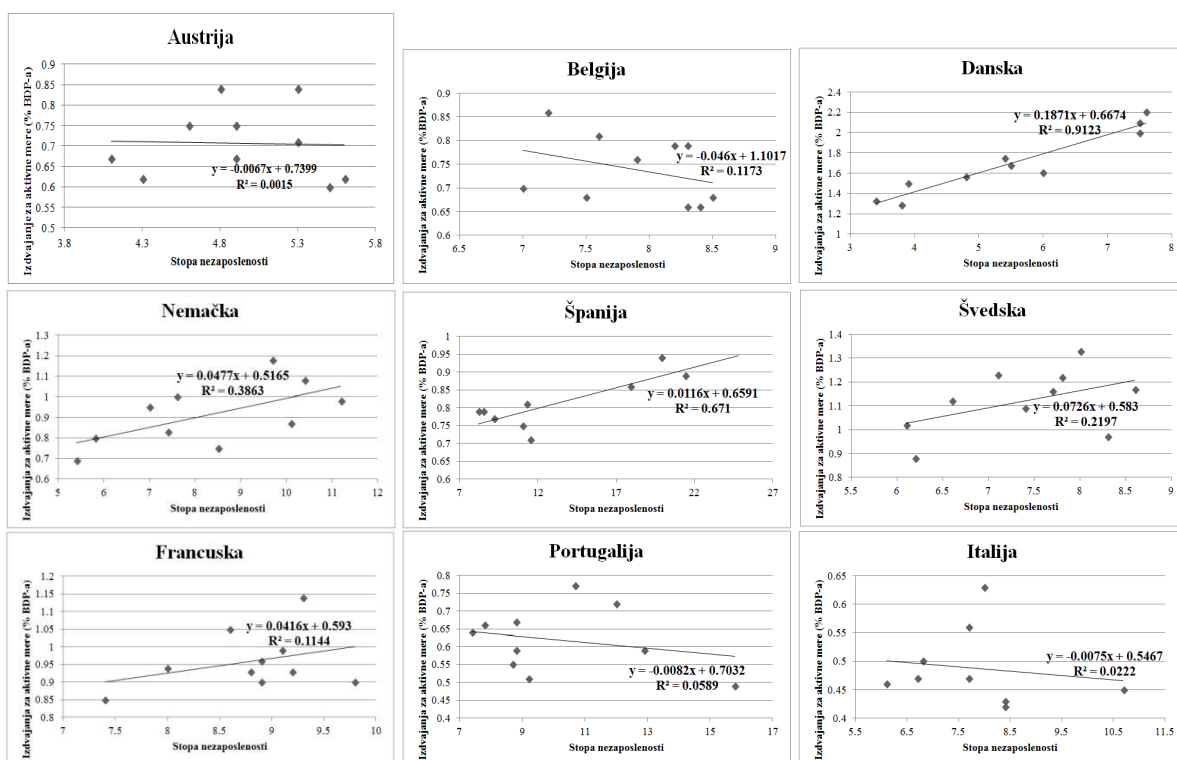
Godina	Austrija	Belgija	Danska	Nemačka	Španija	Švedska	Francuska	Portugalija	Italija
2003.	0,62	0,79	1,75	1,18	0,71	1,12	1,05	0,64	-
	1,38	2,45	2,66	2,30	1,46	1,28	1,73	1,15	0,64
2004.	0,60	0,66	1,68	1,08	0,75	1,09	0,96	0,66	0,63
	1,42	2,39	2,66	2,33	1,50	1,39	1,71	1,20	0,70
2005.	0,62	0,68	1,57	0,98	0,77	1,16	0,90	0,67	0,56
	1,51	2,34	2,34	2,03	1,46	1,28	1,59	1,27	0,77
2006.	0,71	0,66	1,50	0,87	0,79	1,23	0,93	0,59	0,50
	1,39	2,19	1,86	1,73	1,44	1,06	1,39	1,19	0,76
2007.	0,67	0,68	1,29	0,75	0,79	1,02	0,94	0,51	0,46
	1,23	2,01	1,50	1,29	1,46	0,74	1,24	1,05	0,69
2008.	0,67	0,70	1,33	0,83	0,81	0,88	0,85	0,55	0,47
	1,16	2,00	1,2	1,10	1,89	0,58	1,18	0,99	0,81
2009.	0,84	0,76	1,61	1,00	0,86	0,97	0,99	0,77	0,47
	1,48	2,37	1,72	1,53	3,00	0,91	1,43	1,31	1,38
2010.	0,84	0,79	2,00	0,95	0,94	1,17	1,14	0,72	0,43
	1,41	2,26	1,78	1,33	3,16	0,80	1,45	1,39	1,45
2011.	0,75	0,86	2,21	0,8	0,89	1,22	0,93	0,59	0,42
	1,29	2,09	1,65	1,02	2,88	0,63	1,40	1,32	1,36
2012.	0,75	0,81	2,10	0,69	-	1,33	0,90	0,49	0,45
	1,29	2,08	1,70	0,98	-	0,66	1,45	1,66	1,61

Izvor: OECD Database

Imajući u vidu da je primarni cilj aktivnih mera na tržištu rada povećanje zaposlenosti, odnosno smanjenje stope nezaposlenosti, logičnim se nameće da se empirijski proveri u kojoj meri je korelirano kretanje izdvajanja za aktivne mere tržišta rada u odabranim zemljama EU i stope nezaposlenosti u njima. Postojanje izvesnog kvantitativnog slaganja može biti signal manje ili veće uspešnosti primenjenih mera u smanjenju nezaposlenosti. Rezultati su predstavljeni na dijagramu 1. Identična analiza sprovedena je i u slučaju odnosa između izdvajanja za pasivne mere i stopa nezaposlenosti (dijagram 2).

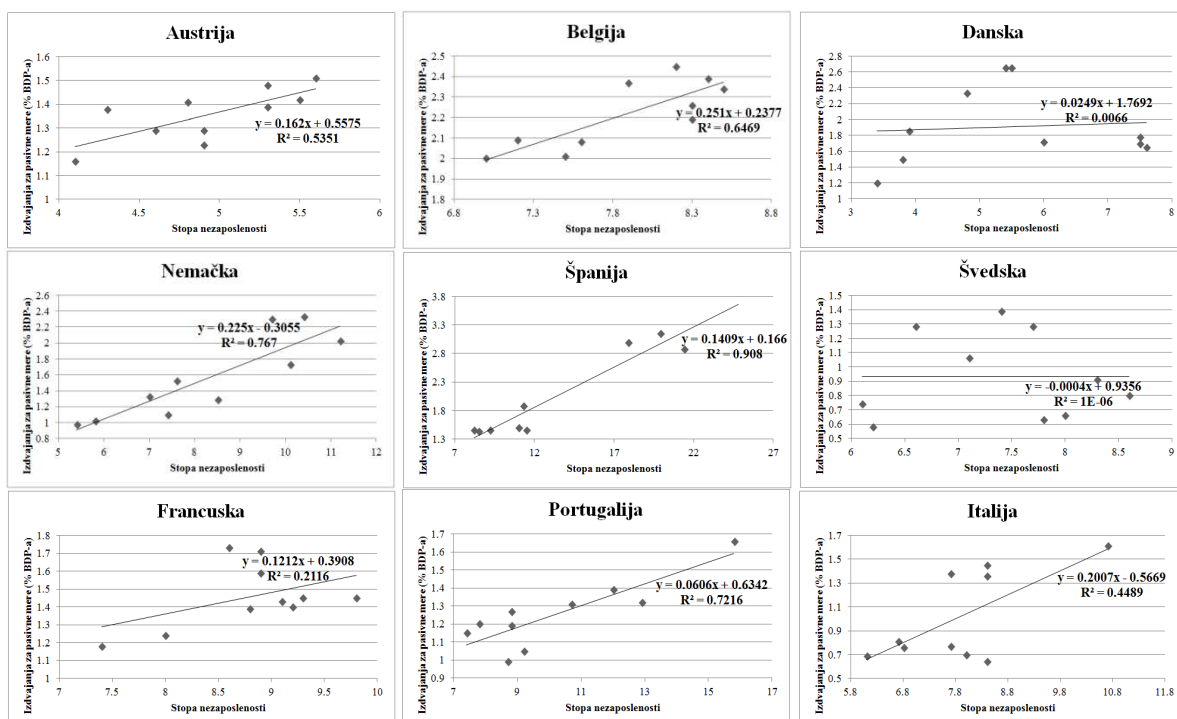
Kao što se može videti na dijagramu 1, rezultati su prilično neujednačeni. Budući da su vrednosti koeficijenta determinacije (R^2) u većini zemalja jako niske, jasno je da linija trenda (linearna regresija) ne reprezentuje dovoljno dobro kretanje posmatranih podataka. Izuzetak predstavljaju rezultati za Dansku ($R^2=0,91$) i Španiju ($R^2=0,67$). Pozitivna linija trenda, koja ukazuje na eventualnu pozitivnu korelaciju između izdvajanja za aktivne mere i stope nezaposlenosti u ovim zemljama, ukazuje da su, u godinama kada je postojala visoka nezaposlenost, izdvajanja za aktivne mere bila veća, i obrnuto. Dakle, nema dovoljno osnova za tvrdnju da su ulaganja u aktivne mere doprinela smanjenju nezaposlenosti. Takođe, ako se uzme u obzir da je u godinama kada je nezaposlenost rasla najverovatniji razlog za to bio pad privredne aktivnosti, tj. pad BDP-a, jasno je da je tada porast učešća izdvajanja za aktivne mere u BDP-u mogao biti rezultat i tog faktora, a ne samo većih iznosa izdvojenih za aktivne mere.

Dijagram 1: Odnos između izdvajanja za aktivne mere tržišta rada i stope nezaposlenosti u odabranim zemljama u periodu 2003-2012.



Izvor: analiza autora na osnovu podataka OECD Database

Dijagram 2: Odnos između izdvajanja za pasivne mere tržišta rada i stope nezaposlenosti u odabranim zemljama u periodu 2003-2012.



Izvor: analiza autora na osnovu podataka OECD Database

Na dijagramu 2 se uočava da su vrednosti koeficijenta determinacije generalno više u odnosu na analizu predstavljenu na dijagramu 1. U svim zemljama izuzev Švedske postoji pozitivna veza između izdvajanja za pasivne mere i stope nezaposlenosti. To navodi na zaključak

da je u posmatranim zemljama više izdvajano za pasivne mere u godinama kada je stopa nezaposlenosti bila viša.

U tabeli 3 su predstavljene vrednosti Pirsonovog (r) i Spirmenovog (r_s) koeficijenta korelacije između udela iznosa za aktivne i pasivne mere u BDP-u i stopa nezaposlenosti.

Tabela 3: Koeficijenti korelacije između izdvajanja za aktivne i pasivne mere (% BDP-a) i stopa nezaposlenosti u odabranim zemljama u periodu 2003-2012.

	Koeficijent korelacije	Austrija	Belgija	Danska	Nemačka	Španija	Švedska	Francuska	Portugalija	Italija
Aktivne mere i stopa nezaposlenosti	r	-0,038	-0,342	0,955**	0,622	-0,418	0,469	0,338	-0,243	-0,186
	r_s	-0,201	-0,491	0,936**	0,624	0,146	0,406	0,180	-0,155	-0,528
Pasivne mere i stopa nezaposlenosti	r	0,732*	0,804**	0,081	0,876**	0,158	-0,001	0,460	0,849**	0,670*
	r_s	0,755*	0,705*	0,122	0,879**	0,313	0,000	0,348	0,772**	0,443

Izvor: kalkulacija autora na osnovu podataka OECD Database

Napomena: rezultati označeni sa * su statistički značajni pri nivou značajnosti 0,05, a sa ** statistički značajni pri nivou 0,01.

Uočava se da je najveći stepen kvantitativne povezanosti između izdvajanja za aktivne mere tržišta rada i stope nezaposlenosti prisutan u slučaju Danske, dok u ostalim zemljama ne postoji statistički značajna veza. Sa druge strane, veći stepen povezanosti postoji između izdvajanja za pasivne mere i stope nezaposlenosti, budući da postoji jaka pozitivna statistički značajna veza u slučaju četiri zemlje (Austrija, Belgija, Nemačka i Portugalija). To se može objasniti samom ulogom pasivnih mera, budući da se za njih više izdvaja u godinama kada je stopa nezaposlenosti viša, kako bi se popravio položaj osoba koje su ostale bez posla. U slučaju Italije takođe postoji statistički značajna veza između ovih varijabla, ali samo prema Pirsonovom koeficijentu korelacije. Imajući u vidu da je uzorak mali (10 godina), merodavniji je rezultat Spirmenovog koeficijenta korelacije ranga, prema kojem rezultat za Italiju nije statistički značajan. Uz sve navedeno treba reći i da se primenjenom analizom ne može utvrditi kauzalna veza između izdvajanja za aktivne i pasivne mere i stope nezaposlenosti, već je za to potrebno kompleksnije ispitivanje.

Politika zapošljavanja u Srbiji

Aktivna politika zapošljavanja u Republici Srbiji predstavlja „sistem planova, programa i mera usmerenih ka povećanju zaposlenosti i smanjenju nezaposlenosti“.⁷ Osnovni instrument aktivne politike zapošljavanja je Nacionalni plan zapošljavanja, koji utvrđuje Vlada Republike Srbije, na predlog resornog ministarstva. Ovaj plan sadrži: makroekonomski okvir; stanje i tokove na tržištu rada (detaljno za narednu godinu i okvirno za naredne tri); ciljeve i prioritete politike zapošljavanja; konkretne programe i mere aktivne politike zapošljavanja, odgovornosti i potrebna sredstva za njihovo sprovođenje; finansijski okvir za politiku zapošljavanja i izvore finansiranja; nosioce poslova realizacije plana; definisane kategorije teže zapošljivih lica koje imaju prioritet u uključivanju u mere zapošljavanja; indikatore uspešnosti realizacije planiranih programa i mera, kao i druge elemente.⁸

Zakon o zapošljavanju i osiguranju za slučaj nezaposlenosti uređuje rad Nacionalne službe za zapošljavanje, kreira i sprovodi aktivnu politiku zapošljavanja i utvrđuje naknade za

⁷ Zakon o zapošljavanju i osiguranju za slučaj nezaposlenosti, Službeni glasnik RS, br. 36/2009, čl. 36.

⁸ Isto, čl. 39.

nezaposlenost. Dugoročni okvir za kreiranje politike zapošljavanja predstavlja Nacionalna strategija zapošljavanja za period 2011-2020. godine, a na godišnjem nivou se donosi Nacionalni akcioni plan zapošljavanja. Ovim planom utvrđuju se godišnji prioriteti i mere aktivne politike zapošljavanja.

Strategija zapošljavanja je neophodna da bi se koordinirali nacionalni ciljevi rasta i zapošljavanja sa evropskim, da bi se ostvarila konvergencija, odnosno smanjila razlika između indikatora na tržištu rada u Srbiji i zemljama EU.

Nacionalna strategija zapošljavanja za period 2011-2020. godine posebno ističe ekspanziju programa aktivne politike zapošljavanja. Strategijom je predviđeno da aktivne mere budu usmerene prema teže zapošljivim licima, odnosno na nezaposlena lica koja zbog zdravstvenog stanja, nedovoljnog ili neodgovarajućeg obrazovanja, sociodemografskih karakteristika, regionalne i profesionalne neusklađenosti ponude i tražnje na tržištu rada i dr., teže nalaze zaposlenje.⁹

U posebno osetljive grupe na tržištu rada u Srbiji spadaju: osobe sa invaliditetom, izbeglice, Romi, ruralno stanovništvo, neobrazovane osobe, mladi, starija lica, dugoročno nezaposleni itd. Zato strategija predviđa podršku osnivanju zadruga i drugih socijalnih preduzeća, kao i pružanje integrisanih usluga što treba da bude jedan od načina za povećanje zaposlenosti ugroženih grupa.

Konkretne mere aktivne politike zapošljavanja koje se sprovode u Srbiji su sledeće:¹⁰

1. *Posredovanje u zapošljavanju lica koja traže zaposlenje* – povezivanje lica koja traže zaposlenje sa poslodavcem radi zasnivanja radnog odnosa ili drugog radnog angažovanja;
2. *Profesionalna orijentacija i savetovanje o planiranju karijere* – ova mera odnosi se na poslove kojima se, pojedinačno ili grupno, pruža pomoć licima koja traže zaposlenje, imaju potrebu za planiranjem karijere ili promenom zanimanja;
3. *Subvencije za zapošljavanje* – predstavljaju sredstva namenjena poslodavcu za zapošljavanje nezaposlenih;
4. *Podrška samozapošljavanju* – odnosi se na sredstva i stručnu pomoć koje može da ostvari nezaposleni koji se samozapošljava (osnuje radnju, zadrugu, poljoprivredno gazdinstvo, i slično);
5. *Dodatno obrazovanje i obuka* – ova mera obuhvata aktivnosti pružanja teorijskog i praktičnog osposobljavanja radi sticanja znanja i veština nezaposlenom licu, ili zaposlenom, za čijim je radom prestala potreba kod poslodavca, a kome nije moguće obezbediti odgovarajuće zaposlenje;
6. *Podsticaji za korisnike novčane naknade* – u pitanju su jednokratni podsticaji za zapošljavanje, na koje imaju pravo nezaposlena lica koja su najmanje tri meseca koristila novčanu naknadu za slučaj nezaposlenosti, a koja zasnuju radni odnos na neodređeno vreme. Visina ovog podsticaja iznosi 30% visine naknade koja bi bila isplaćena do isteka prava na novčanu naknadu (bez doprinosa za obavezno socijalno osiguranje);
7. *Javni radovi* – organizovanje radova u cilju zapošljavanja, očuvanja i unapređenja radnih sposobnosti nezaposlenih, kao i radi ostvarivanja određenog društvenog interesa;
8. *Druge mere usmerene ka zapošljavanju lica koja traže zaposlenje.*

Prema zakonskoj regulativi u Srbiji program i mere aktivne politike zapošljavanja definisani su uopšteno, čime je ostavljena mogućnost za inovacije i kreiranje novih mera u skladu sa potrebama tržišta rada.

Zakonom o zapošljavanju i osiguranju za slučaj nezaposlenosti predviđeno je da lice kome je prestao radni odnos (usled razloga definisanih u Zakonu), ima pravo na novčanu

⁹ Nacionalna strategija zapošljavanja za period 2011-2020. godine, Službeni glasnik RS, br. 37/2011, str. 37.

¹⁰ Zakon o zapošljavanju i osiguranju za slučaj nezaposlenosti, Službeni glasnik RS, br. 36/2009.

naknadu ili zdravstveno osiguranje i penzijsko i invalidsko osiguranje, što se može svrstati u pasivne politike tržišta rada.

Nacionalnom strategijom zapošljavanja, politika zapošljavanja usmerena je ka aktivnim merama i predviđa povećano izdvajanje za njihovo finansiranje sa 0,1% BDP-a u 2010. godini na 0,4% BDP-a u 2013. i 0,5% u 2020. godini. Međutim, tokom prethodnih godina ovaj rast nije ostvaren, izdvajanja za aktivne mere su bila skromna, a u 2013. godini beleže značajan pad (Tabela 4).¹¹

Tabela 4: Izdvajanja za mere aktivne politike zapošljavanja

	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.
Iznos u milionima RSD	3.500	3.700	5.550 ¹²	3.400	1.180
Procenat od BDP-a	0,11%	0,12%	0,17%	0,10%	0,03%

Izvor: Program reformi politike zapošljavanja i socijalne politike u procesu pristupanja EU, treći nacrt, oktobar 2014., str. 15.

U skladu sa Nacionalnim akcionim planom zapošljavanja, tokom 2015. godine programi ili mere aktivne politike zapošljavanja koje se finansiraju ili sufinansiraju u Srbiji su sledeće:¹³

- javni radovi iz oblasti socijalnih i humanitarnih delatnosti, održavanja i obnavljanja javne infrastrukture i održavanja i zaštite životne sredine. Posebna pažnja u okviru ovih mera je usmerena ka saniranju i otklanjanju posledica poplava iz 2014. godine;
- programi stručne prakse kod privatnog poslodavca, koji podrazumevaju sticanje praktičnih znanja i veština za samostalni rad u zanimanju za koje je stečeno odgovarajuće obrazovanje, bez zasnivanja radnog odnosa. Ovi programi traju 6-12 meseci;
- programi sticanja praktičnih znanja kod privatnog poslodavca, koji podrazumevaju sticanje praktičnih znanja i veština u trajanju od 6 meseci uz zasnivanje radnog odnosa kod poslodavca u privatnom sektoru. Nakon isteka programa, poslodavac je u obavezi da zadrži lica u radnom odnosu najmanje još 6 meseci. U ovaj program mogu da budu uključena i lica koja imaju neophodne kvalifikacije za poslove za koje se ograničuje sticanje praktičnih znanja i veština.
- subvencije za zapošljavanje, koje podrazumevaju raspisivanje javnog poziva za dodelu subvencija za samozapošljavanje ili započinjanje sopstvenog biznisa. Subvencije se daju u jednokratnom iznosu u visini od 160.000,00 dinara po nezaposlenom licu i za osobe sa invaliditetom u iznosu od 200.000,00 dinara.

Prioritet za učešće u finansiranju aktivnih mera u 2015. godini imaju područja pogođena poplavama, teže zapošljiva lica, nerazvijene jedinice lokalne samouprave, itd.

Zaključak

Primenom politike zapošljavanja i, u okviru nje, politike tržišta rada, nastoji se da se poboljša stanje na tržištu rada, kroz stimulisanje zapošljavanja teže zapošljivih lica (kroz aktivne mere) i popravljavanje položaja osoba koje su ostale bez posla (kroz pasivne mere). Mada je suština politika tržišta rada svuda ista, ipak postoje razlike u klasifikaciji mera koje se u njih uključuju.

Analiza predstavljena u ovom radu ukazala je da je situacija na tržištu rada u Srbiji prilično nepovoljna, kao i da su nezaposleni u Srbiji u nezavidnom položaju. Komparacijom sa

¹¹ Vlada Republike Srbije, Program reformi politike zapošljavanja i socijalne politike u procesu pristupanja EU, treći nacrt, oktobar 2014.

¹² U 2011. godini iznos od 3,9 milijardi RSD za mere aktivne politike zapošljavanja je uvećan i dodatnim sredstvima u iznosu od 1,65 milijardi RSD iz ušteda od doprinosa za osiguranje za slučaj nezaposlenosti

¹³ http://www.nsz.gov.rs/live/digitalAssets/3/3189_informacija_o_finansiranju_programa_i_mera_apz_u_2015_godini_-_lapz__2__1_.pdf, datum pristupa: 15.04.2015.

praksom u zemljama Evropske unije po pitanju vođenja politike tržišta rada, može se doći do nekoliko potencijalnih razloga za ovakvo stanje. Pre svega, izdvajanja za aktivne politike tržišta rada, namenjene povećanju stope zaposlenosti i boljem uparivanju nezaposlenih sa raspoloživim radnim mestima, su nedovoljna. Dok se izdvajanja za aktivne mere u evropskim zemljama kreću u rasponu od 0,5 do preko 2% BDP-a, raspoloživi podaci za Srbiju pokazuju da su ta izdvajanja dostigla maksimum od 0,17% BDP-a u 2011. godini, a da su od tada smanjena nekoliko puta. Jasno je da se, ukoliko se ne posveti više pažnje zapošljavanju i tržištu rada, i više sredstava ne nameni upravo aktivnim merama, ne može ni očekivati smanjenje stope nezaposlenosti. Takođe, iako ne postoji precizna evidencija izdvajanja za pasivne mere, poznato je da su ta izdvajanja viša u odnosu na izdvajanja za aktivne mere. U tom smislu, gde god je moguće, sredstva namenjena pasivnim merama je potrebno preusmeriti ka aktivnim merama. Uz to, posebno je razmotriti u mogućnosti usaglašavanja strukture aktivnih i pasivnih mera u Srbiji sa onim u Evropskoj uniji, imajući u vidu njihove razlike.

Međutim, mora se imati u vidu i da aktivne mere politike rada, same po sebi, ne mogu dovesti u potrebnoj meri do rasta stope zaposlenosti. Analiza u radu pokazala je da se u slučaju odabranih zemalja Evropske unije ne može tvrditi da aktivne mere smanjuju nezaposlenost. Međutim, uzrok stanja na tržištu rada u Srbiji ne treba tražiti samo u malim izdvajanjima za aktivne mere. Nizak nivo privredne aktivnosti, i spora dinamika otvaranja novih radnih mesta, svakako da su jedan od glavnih razloga visoke nezaposlenosti u Srbiji. Dinamičnijim privrednim razvojem i rastom BDP-a stvorili bi se uslovi za kreiranje radnih mesta, ali i za veća izdvajanja za finansiranje aktivnih mera tržišta rada.

Reference

1. Bonoli, G. (2010). The political economy of active labour market policy. Working Papers on the Reconciliation of Work and Welfare in Europe, WP No. 01/2010, RECOWE Publication, Edinburgh, 1-29.
2. EuroStat Database, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
3. http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/eu2020/em0040_en.htm, datum pristupa 16.04.2015.
4. http://www.nsz.gov.rs/live/digitalAssets/3/3189_informacija_o_finansiranju_programa_i_mera_apz_u_2015_godini_-_lapz_2_1_.pdf, datum pristupa: 15.04.2015.
5. Labour market policy statistics, Methodology 2013. (2013). EuroStat Manuals and guidelines, European Commission
6. Nacionalna strategija zapošljavanja za period 2011-2020. godine, Službeni glasnik RS, br. 37/2011.
7. Obadić, A. (2003). Utjecaj aktivnih i pasivnih politika na tržište rada. *Financijska teorija i praksa*, 27 (4), 529-546.
8. OECD Database, www.stats.oecd.org
9. Program reformi politike zapošljavanja i socijalne politike u procesu pristupanja EU, treći nacrt, Vlada Republike Srbije, oktobar 2014.
10. Zakon o zapošljavanju i osiguranju za slučaj nezaposlenosti, Službeni glasnik RS, br. 36/2009.
11. Zubović, J., Simeunović, I. (2011). On the New Methodology of Cost-Benefit Analysis of ALMP – The Case of Serbia, dostupno na adresi: http://mpr.ub.uni-muenchen.de/42532/1/MPRA_paper_42532.pdf, datum pristupa 15.04.2015.

ZNAČAJ EU ZA PRILIV KAPITALA U SRBIJI

Milka Grbić*
Dr Milena Jakšić**

***Apstrakt:** U savremenim uslovima poslovanja priliv stranog kapitala u tranzicione zemlje, kakva je Srbija, može u značajnoj meri pozitivno da utiče na razvoj privrede i društva u celini. Strane direktne investicije predstavljaju jedan od tri oblika međunarodnog kretanja privatnog kapitala (pored portfolio investicija i zajmovnog kapitala), koje u eri globalizacije preuzimaju funkciju ključnog razvojnog faktora svetske privrede. Strane direktne investicije imaju ulogu determinante ekonomskog rasta u razvoju, naročito u uslovima nedostatka kapitala i akumulirane štednje, kao i postojanja zastarele tehnologije u nacionalnoj privredi. S tim u vezi, cilj rada je da skrene pažnju na značaj priliva stranih direktnih investicija u domaću privredu iz zemalja Evropske unije i ukaže na potencijal kojim Srbija raspolaže za privlačenje stranih investitora.*

***Ključne reči:** strane direktne investicije, Evropska unija, Srbija*

Uvod

Priliv stranog kapitala ima nesumnjiv značaj na razvoj nacionalne privrede. U tom smislu, strani kapital predstavlja važan faktor, naročito u zemljama u razvoju i tranzicionim zemljama. Strani kapital može da doprinese dinamičnijem privrednom rastu i razvoju, povećanju konkurentnosti, promeni privredne strukture, boljem stanju u platnom bilansu, povećanju zaposlenosti i makroekonomske stabilnosti zemlje.

Konkretni efekti na realnu ekonomiju zavise od oblika priliva kapitala i motiva investitora. Strane direktne investicije (SDI) predstavljaju jedan od oblika međunarodne saradnje i ostvarenja ciljeva investitora i države primaoca. Smatraju se najmanje rizičnim oblikom priliva stranog kapitala u realni i finansijski sektor. Uvažavajući navedeno, cilj rada je da skrene pažnju na značaj priliva SDI u domaću privredu iz zemalja Evropske unije (EU) i ukaže na potencijal kojim Srbija raspolaže za privlačenje stranih investitora.

Rad je, pored uvoda i zaključka, koncipiran u tri dela. U prvom delu biće istaknute osnovne karakteristike SDI, u drugom delu biće sagledani vrednost i dinamika priliva SDI iz EU u Srbiji i u poslednjem, trećem, delu, pažnja će biti usmerena na značaj i mogućnosti priliva stranog kapitala u domaćoj privredi.

Osnovna obeležja stranih direktnih investicija

SDI predstavljaju jedan od tri oblika međunarodnog kretanja privatnog kapitala (pored portfolio investicija i zajmovnog kapitala) koje u eri globalizacije preuzimaju funkciju ključnog razvojnog faktora svetske privrede. Institucionalni nosioci SDI su transnacionalne kompanije. Transnacionalna kompanija je preduzeće koje preduzima SDI i poseduje ili kontroliše aktivnosti dodate vrednosti u više od jedne zemlje (Dunning & Lundan, 2008, 3). Nastale su sredinom XIX veka. Međutim, do njihove najveće ekspanzije dolazi vek kasnije.

Prema definiciji OECD-a, SDI su vrsta međunarodnih investicija koje preduzima rezident iz jedne privrede/zemlje (direktni investitor) u cilju preuzimanja trajnog udela u firmi koja posluje u drugoj privredi/zemlji (preduzeće u koje se direktno investira). Smatra se da trajan

* mgrbic@kg.ac.rs

** milenaj@kg.ac.rs

udeo postoji ako direktni investitor poseduje najmanje 10% običnih akcija (ili drugog oblika vlasničkog kapitala) ili glasačkih prava preduzeća direktne investicije (OECD, 2008).

SDI predstavljaju najpovoljniji oblik angažovanja strane privatne štednje u procesu finansiranja privrednog razvoja. Po pravilu, znače da je strani investitor svojim ulogom stekao pravo vlasništva nad delom ili celim preduzećem u zemlji domaćina. One, drugim rečima, predstavljaju svojevrsni spoj kapital svojine i kapital funkcije. (Dragutinović et al, 2012, 572) Neodvojivost kapital funkcije od kapital svojine je esencijalna karakteristika SDI koje su preduzetničkog karaktera.

Jedna od klasifikacija SDI, koja potiče od Svetske banke, jeste podela prema motivima za investiranje. Ova podela može biti veoma korisna, jer se na ovaj način mogu jednostavno odrediti ciljne grupe investitora. Prema ovoj podeli, postoje (Dimitrijević, 2006, 13):

- investicije koje traže resurse (prirodne resurse kao što su rude, sirovine ili poljoprivredni proizvodi; jeftiniju ili specijalizovanu radnu snagu);
- investicije koje traže tržište (investicije koje prate kretanje svojih kupaca – velikih kompanija; investicije koje prate određene trendove na tržištu i angažuju lokalne dobavljače);
- investicije koje traže povećanje produktivnosti proizvodnje, što podrazumeva racionalizaciju proizvodnje, ili povezivanje proizvodnih operacija sa drugim kompanijama u cilju smanjenja troškova i/ili specijalizacije proizvodnje;
- investicije koje traže već postojeće kapacitete kako bi zadržale i promovisale dugoročne ciljeve svoje kompanije (one su okrenute, pre svega, privatizaciji i akviziciji, jer kupovinom postojećih kompanija zadržavaju proizvodni program i postojeće tržište).

Finansiranje putem SDI može se realizovati na različite načine, kroz *grinfeld* i *braunfeld* investicije, zajednička ulaganja i međunarodne merdžere i akvizicije.

Grinfeld (greenfield) investicije označavaju investiranje u novi proizvodni pogon na inostranom tržištu u potpunom ili delimičnom vlasništvu stranca. Najčešće su ove investicije motivisane osvajanjem tržišta, a u krajnjoj liniji uvećanjem profita.

Zajednička ulaganja (*joint venture*) predstavljaju poslovni poduhvat trajnijeg karaktera u kojem se angažuju partneri iz različitih zemalja na osnovu zajedničkog ulaganja sredstava, zajedničkog preduzetništva, preuzimanja rizika i podele dobiti (Jovanović Gavrilović, 2004, 185). Razlozi za zajedničko ulaganje mogu biti različiti: od razvoja tehnologije, korišćenja ekonomije obima, prodora na nova tržišta do međusobnog dopunjavanja i korišćenja resursa i veština, zatim transfer tehnologija, *know how* i dr. Ovu vrstu ulaganja često koriste transnacionalne kompanije sa lokalnim preduzećima radi lakšeg i bržeg prodora na tržišta koja su im nepoznata.

Akvizicija predstavlja apsorpciju druge kompanije putem kupovine, dokapitalizacije ili pretvaranja kreditnih potraživanja u akcije ili uloge. Akvizicija može da znači preuzimanje većinskog paketa glasačkog potencijala ili kupovinu manjinskog dela kompanije uz potpuna upravljačka prava.

Braunfeld (brownfield) investicije predstavljaju hibridni model koji kombinuje *grinfeld* investicije i akviziciju. Formalno se radi o akvizicijama, ali suštinski one više liče na *grinfeld* investicije jer investitor skoro u potpunosti zamenjuje proizvodne pogone, opremu i proizvodnu liniju putem novih investicija.

Merdžer (*merger*) se odnosi na spajanje dva partnera približno jednake snage. Može biti horizontalni, kada se povezuju dve kompanije iz istog sektora, i vertikalni kada se povezuju kompanije iz različitih tehnoloških faza proizvodnog procesa.

Uobičajena je tvrdnja da nakon samo nekoliko godina poslovanja nije moguće razlikovati SDI prema načinu ulaska. Ipak, u trenutku inicijalnih investicija u zemlju i posmatrano na kratak

rok, zemlja domaćin u izvesnim aspektima ima veće koristi od grinfild nego od drugih vrsta SDI. Prednosti grinfild investicija se mogu argumentovati na sledeći način (Begović et al, 2008, 15):

- svi načini ulaska SDI donose strani kapital zemlji domaćinu, ali finansijska sredstva obezbeđena kroz merdžere i akvizicije ne dovode uvek do povećanja vrednosti kapitala, dok se to u slučaju grinfild SDI redovno događa. Ali u slučajevima kada je neka lokalna firma u velikim teškoćama, a zatvaranje jedina realna alternativa, prekogranično spajanje ili akvizicija može i te kako da odigra ulogu „spasioca”;
- manja je verovatnoća da SDI kroz spajanja i pripajanja obezbede transfer savremenije ili bolje tehnologije/znanja nego što bi to bilo u slučaju grinfild SDI. Merdžeri i akvizicije mogu direktno da dovedu do smanjenja ili gašenja lokalne proizvodnje ili funkcionalnih aktivnosti (npr. istraživanje i razvoj), ili do njihovog preseljenja u skladu sa korporativnom strategijom kupca;
- SDI kroz merdžere i akvizicije ne dovode do otvaranja novih radnih mesta pri ulasku u zemlju. One mogu da dovedu do otpuštanja, mada u slučaju preduzeća koje bi otišlo u stečaj da nije bilo kupljeno, mogu da dovedu i do očuvanja radnih mesta. Grinfild SDI, nasuprot tome, nužno pri ulasku u zemlju dovode do otvaranja novih radnih mesta i u svakom slučaju ova vrsta investicija ima najveći uticaj na rast zaposlenosti;
- SDI kroz merdžere i akvizicije mogu da povećaju koncentraciju i dovedu do monopola. Ipak, moguć je i slučaj da ove investicije povećaju konkurenciju, ukoliko se sa preuzimanjem sačuva lokalna firma koja bi inače bankrotirala. Grinfild SDI, po definiciji, povećavaju broj preduzeća i ne povećavaju tržišnu koncentraciju pri ulasku.

SDI poseduju jak razvojni potencijal: prvo, one su dodatni priliv investicionog kapitala, posebno važan za zemlje koje imaju nisku stopu i obim domaće štednje; drugo, one pokreću novu privrednu aktivnost ili uvećavaju postojeću, u proizvodnom ili uslužnom sektoru; treće, jedan od najznačajnijih efekata je prelivanje tehnologija, znanja i produktivnosti (Antevski, 2008, 88).

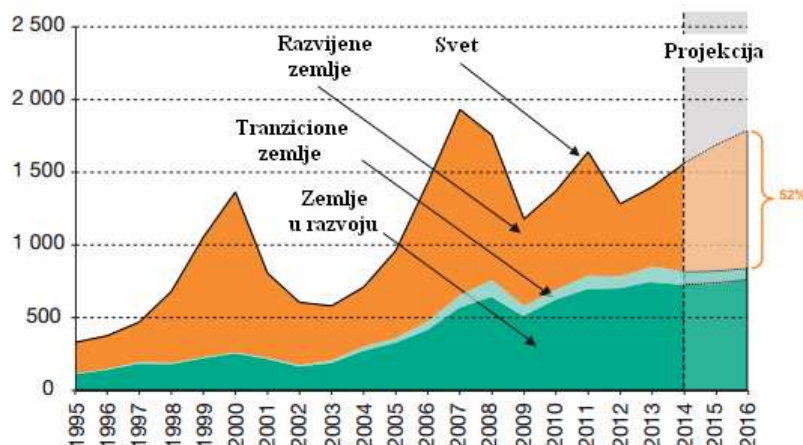
SDI imaju veliki značaj kako za zemlju domaćina, tako i za samog investitora. Analizu značaja SDI za privredni razvoj zemlje domaćina nije moguće realizovati nezavisno od sagledavanja mnogih neekonomskih ciljeva: političkog suvereniteta, ekološke bezbednosti, kulturnog identiteta. U zavisnosti od liste postavljenih ciljeva, svaka država oblikuje vlastitu politiku privlačenja i angažovanja stranih investicija 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 je 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: prvo, podizanje i održavanje opšteg nivoa poslovne aktivnosti (time i sprečavanje stagnacije i recesije); drugo, razvoj manje razvijenih regiona; treće, razvoj određenih industrija ili održavanje njihovog nivoa proizvodnje (npr. automobilska); četvrto, preuzimanje novih znanja i tehnologija, unapređenje produktivnosti, najčešće povezanih sa nivim, posebno informacionim i komunikacionim tehnologijama – IKT; peto, povezivanje i uključivanje domaćih firmi u međunarodne tehnološke, proizvodne i distributivne mreže TNK (Antevski, 2009, 51).

Globalne tendencije u pogledu priliva SDI mogu se pratiti na slici 1. Udeo pojedinih grupa zemalja u ukupnom prilivu SDI u svetu se razlikuje. Do 2003. godine dominantan udeo u prilivu SDI imale su razvijene zemlje. Međutim, počev od 2003. godine povećavao se udeo zemalja u razvoju, dok se udeo razvijenih zemalja konstantno smanjivao. Značajniji porast priliva SDI u zemljama u tranziciji počinje 2003. godine. Veoma niska startna osnova na početku posmatranog perioda uticala je na nisko učešće ove grupe zemalja u ukupnom prilivu SDI. U 2013. godini Srbija je imala priliv SDI vredan 1,034 milijardi dolara, što je 0,071% ukupnog svetskog priliva. Među zemljama iz okruženja veći iznos investicija imale su: Rumunija (3,6

milijardi dolara), Mađarska (3,1), Bugarska (1,45 milijardi), i Albanija (1.22 milijardi dolara) (Zdravković, 2014).

Slika 1. Priliv SDI po grupama zemalja u periodu 1995-2013. i projekcija za period 2014-2016.



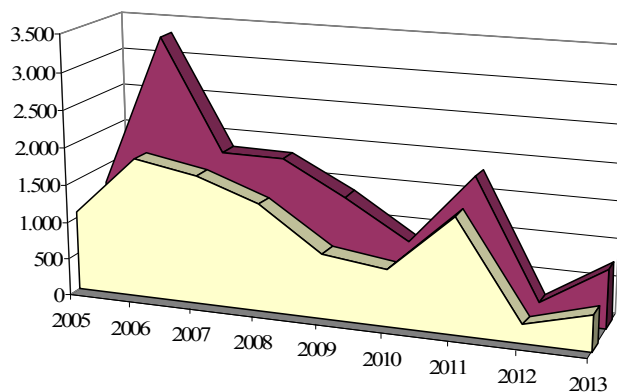
Izvor: UNCTAD (2014). World Investment Report 2014, UN, New York and Geneva, 13.

Kao što se može videti na slici 1, očekuje se rast priliva SDI na globalnom nivou. Uspon će biti uglavnom vođen investicijama u razvijenim ekonomijama. Priliv SDI u zemlje u razvoju i tranzicione zemlje ostaće na približno istom nivou do kraja 2016. godine. U ovim zemljama negativan uticaj na očekivane prilive SDI, u prvom redu, imaju politička nestabilnost i regionalni konflikti (UNCTAD, 2014).

Vrednost i struktura priliva SDI u Srbiji iz zemalja EU

Postepeno oživljavanje priliva SDI u Srbiji počinje u prvoj deceniji XXI veka. Posle 2000. godine uspostavljena je saradnja sa međunarodnim i regionalnim finansijskim institucijama i zemlji je otvoren pristup međunarodnom tržištu kapitala. Ulaganja u srpsku privredu putem SDI najviše preduzimaju investitori iz zemalja Evropske unije (slika 2) i pojedinih udaljenih zemalja (SAD, Rusije, Japana, Izraela i Indije). U periodu od 2001. godine, četiri petine svih ostvarenih SDI od ukupno ostvarenih 20 milijardi dolara vode poreklo iz zemalja EU, što ukazuje na izuzetno značajnu ulogu evropskih investitora u proteklom periodu (PKS, 2013).

Slika 2. Vrednost i dinamika priliva SDI u Srbiji u periodu 2005-2013.



□ Priliv SDI iz EU ■ Ukupan priliv SDI

Izvor: Autor, na osnovu podataka NBS

Na slici 2 se može primetiti da su nivo i dinamika SDI u periodu 2005–2013. bili veoma neravnomerni. Takva kretanja posledica su kako unutrašnjih, tako i spoljnih činilaca. Od unutrašnjih činilaca na prvom mestu ističe se nestabilnost i neizgrađenost institucija i razlike političkih stavova u pogledu dinamike reformi i evropskih integracija. S druge strane, globalna ekonomska kriza znatno se odrazila na tokove SDI u svetu, tako da je priliv SDI u petogodišnjem periodu, 2009-2013, smanjen i u Srbiji. Sa prelivanjem efekata globalne krize u domaću privredu počev od 2008. godine, pored smanjenog priliva SDI započeto je i povlačenje stranih investitora. U ovom periodu, Srbija je ipak uspeła da privuče u proseku oko jedene milijarde evra neto SDI godišnje.

Tabela 1. Struktura neto SDI po zemljama u periodu 2005-2013.

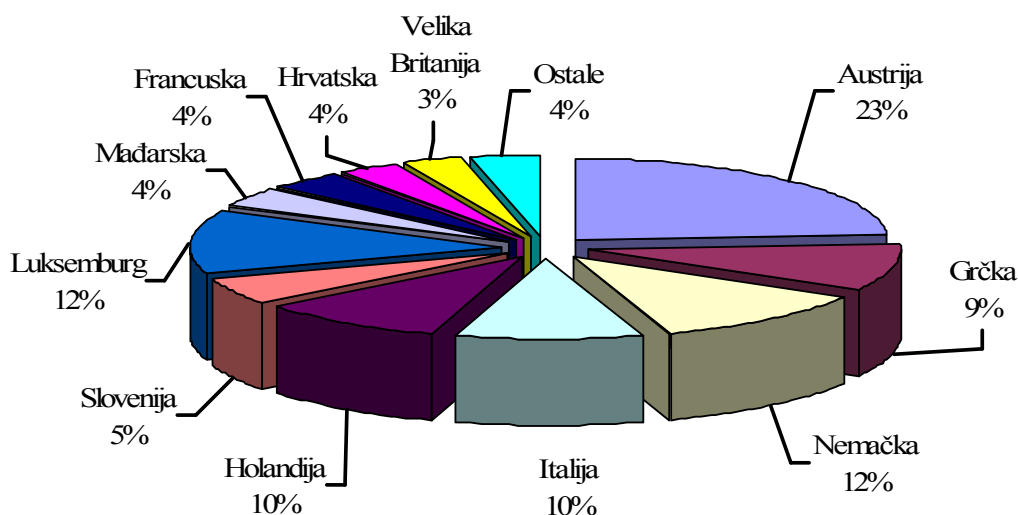
Zemlja	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Austrija	168,864	409,815	848,627	330,567	234,149	145,850	154,693	55,275	40,646
Grčka	183,137	672,010	237,108	33,338	46,724	24,450	9,958	-296,053	29,057
Nemačka	154,868	645,370	50,516	59,572	40,101	32,921	76,591	43,444	48,391
Italija	14,759	49,087	111,504	333,665	167,386	42,296	128,068	81,709	43,912
Holandija	80,387	-176,560	-24,199	336,711	172,267	200,100	240,840	1,386	131,094
Slovenija	149,854	154,529	64,033	70,659	34,290	80,859	-108,387	52,560	24,480
Luksemburg	88,331	4,839	185,226	48,576	6,002	6,739	812,829	64,435	22,604
Mađarska	24,613	179,260	22,901	21,891	17,787	15,488	67,591	0,504	45,686
Francuska	34,816	79,087	61,458	53,810	7,150	17,089	113,652	14,304	-1,080
Hrvatska	30,356	17,446	26,802	100,428	19,938	37,928	4,918	118,959	-5,548
Velika Britanija	51,444	77,977	-21,054	10,122	51,842	53,344	-6,174	39,541	32,848
Bugarska	0,651	42,034	34,350	14,605	1,291	9,745	0,793	29,654	7,587
Slovačka	21,578	15,959	2,320	0,935	24,512	32,531	-4,830	-13,449	2,661
Belgija	10,306	4,160	17,276	12,000	2,366	3,536	5,006	1,672	43,659
Letonija	5,208	8,178	2,645	0,482	1,065	0,080	1,715	3,093	7,396
Kipar	56,697	-300,383	99,901	1,795	26,348	44,953	42,581	39,776	8,682
Ukupno	1.075,869	1.882,808	1.719,414	1.429,155	853,219	747,908	1.539,845	236,810	482,072

Izvor: NBS, 2015

U tabeli 1 dat je prgled vrednosti i dinamike neto priliva SDI iz EU po zemljama u periodu 2005-2013. Najveći priliv SDI zabeležen je 2006. godine, nakon čega dolazi do postepenog smanjenja. Najniži nivo neto SDI ostvaren je 2012. godine u iznosu od 237 miliona eura. To je bila izborna godina, kada je uobičajno da predizborna kampanja i postizborna dešavanja otežavaju privlačenje stranih investicija. Period političkih izbora karakterišu niži kapacitet rada državne uprave, nedovoljna politička stabilnost, usporen proces donošenja odluka i promene regulatornog okvira. Dodatni razlog je opšti pad investicija u celoj jugoistočnoj Evropi kao posledica ekonomskih poremećaja u evrozoni, odakle dolazi oko 90% investitora.

Slika 3 daje uvid u to koliko je učešće najvažnijih investitora prema zemlji iz koje dolaze. Najznačajnija zemlja po vrednosti investicija je Austrija, čiji udeo u ukupnoj vrednosti neto priliva SDI iznosi 23%. Najveći udeo posle Austrije imaju Nemačka i Luksemburg sa po 12% i Italija i Holandija sa po 10%. Preostalih 33% čine direktne investicije iz Grčke, Slovenije, Mađarske, Francuske, Hrvatske, Velike Britanije, Bugarske, Slovačke, Belgije, Letonije i Kipra. Smatra se da je povoljna situacija ukoliko priliv SDI dolazi iz što većeg broja zemalja, jer je u to slučaju zemlja priliva stranog kapitala u manjoj meri pod uticajem negativnih konjunkturalnih kretanja na pojedinačnim tržištima.

Slika 3. Relativni udeo zemalja EU u neto prilivu kapitala (period 2005-2013)



Izvor: Autor, na osnovu NBS, 2015

Srbiju, pored oscilacija u obimu SDI, karakteriše i njihova neravnomerna sektorska distribucija. U tabeli 2 dat je pregled SDI u periodu 2001-2013., čija je vrednost veća od 100 miliona eura. Posmatrajući sektorsku distribuciju SDI u odabranom uzorku, može se uočiti da dominiraju investicije u industrijski sektor. Najviše je investirano u prerađivačkoj industriji – skoro 35% posmatranih ulaganja. Najatraktivnija oblast za ulaganja unutar prerađivačke industrije bila je proizvodnja prehrambenih proizvoda i pića. Očigledno je da su investitori imali u vidu da je Srbija pretežno agrarna zemlja, koja u oblasti poljoprivrede ima potencijala, odnosno, ima dobru sirovinsku bazu. Na drugom mestu su ulaganja u finansijski sektor (banke i osiguravajuća društva), dok su investicije u trgovinu na trćem mestu.

Posmatrajući pojedinačnu vrednost investicija, svakako je najvažniji dolazak italijanskog Fiata. Fiat i Vlada Srbije su krajem 2009. godine potpisali ugovor o osnivanju mešovitog preduzeća Fiat Automobili Srbija, koje je 67% u vlasništvu Fiata, a 33% u vlasništvu Republike Srbije. Njegovim dolaskom izvršena je kompletna revitalizacija domaće auto industrije. Fiat Automobili Srbija predstavlja po vrednosti treću od dvadeset najvećih stranih direktnih investicija u periodu od 2001. do 2011. godine (BIG, 12.). Kompanija Fiat Automobili Srbija je ujedno najveći izvoznik iz Srbije u 2013. godini, sa izvozom vrednim 1,531 milijardi eura (PKS, 2013).

Tabela 2. Najveći evropski investitori u Srbiji u periodu 2001-2013.

Kompanija	Zemlja porekla	Delatnost	Vrsta ulaganja	Vrednost investicije (u mil. EUR)
Fiat Automobili Serbia	Italija	Automobilska industrija	Zajed. ulaganje	940
Delhaize	Belgija	Trgovina	Akvizicija	933
Stada – Hemofarm	Nemačka	Farmacija	Akvizicija	650
Mobilkom – VIP Mobile	Austrija	Telekomunikacije	Grinfild	633
Banca Intesa – Delta Banka	Italija	Finansije	Akvizicija	508
Eurobank EFG	Grčka	Finansije	Privatizacija	500
Raiffeisen banka	Austrija	Finansije	Grinfild	500
Salford Investment Fund	Engleska	Prehrambena industrija	Akvizicija	500
StarBev – Apatinska pivara	Češka	Prehrambena industrija	Akvizicija	487
Agrokor	Hrvatska	Prehrambena industrija	Privatizacija	450
Ab InBev	Belgija	Prehrambena industrija	Braunfild	427
National Bank of Greece	Grčka	Finansije	Privatizacija	425
Merkator	Slovenija	Trgovina	Grinfild	413
Credit Agricole Srbija	Francuska	Finansije	Privatizacija	264

Kompanija	Zemlja porekla	Delatnost	Vrsta ulaganja	Vrednost investicije (u mil. EUR)
Fondiar SAI	Italija	Osiguranje	Privatizacija	220
OTP Bank	Mađarska	Finansije	Privatizacija	166
Alpha bank-Jubanka	Gračka	Finansije	Privatizacija	152
Carlsberg	Danska	Prehrambena industrija	Akvizicija	152
Metro Cash&Carry	Nemačka	Trgovina	Grinfild	150
OMV	Austrija	Energetika	Grinfild	150
Lafarge	Francuska	Građevinarstvo	Privatizacija	141
Kronospan	Austrija	Prerada drveta	Grinfild	135
Droga Kolinska Grand prom.	Slovenija	Prehrambena industrija	Grinfild	100
Cimos	Slovenija	Automobilska industrija	Privatizacija	100

Izvor: SIEPA - Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza, Republika Srbija

Najveći deo priliva SDI u Srbiju je do sada, kao i u drugim zemljama u regionu, došao putem privatizacije. Tačnije, tranzicioni model privrednog rasta u Srbiji bio je uglavnom zasnovan na privlačenju SDI kroz privatizaciju radi modernizacije i oporavka privrede kroz usvajanje novih znanja, tehnologije i novih tehnika menadžmenta i prodaje. Ostvareni priliv SDI najvećim delom je postignut prodajom društvenih i državnih preduzeća i banaka, a manjim delom grinfild investicijama. Smatra se da je takva struktura na duži rok neodrživa, s obzirom da je atraktivnih preduzeća i banaka za prodaju stranim kupcima sve manje. To znači da buduća politika u ovoj oblasti treba da obezbedi promenu strukture stranih ulaganja u korist grinfild investicija.

Značaj i mogućnosti priliva kapitala u Srbiji

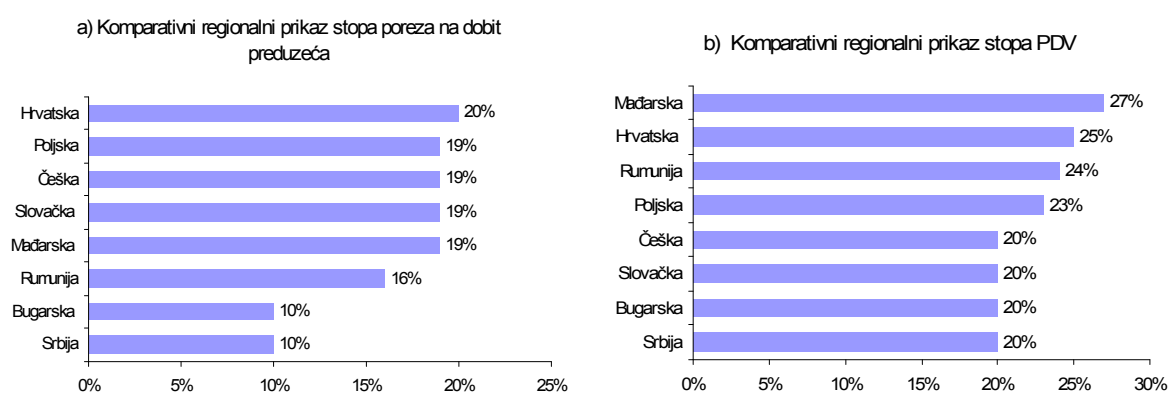
Kao što je poznato, SDI predstavljaju jednu od determinanti ekonomskog rasta u razvoju, posebno u uslovima nedostatka kapitala i akumulirane štednje, kao i postojanja zastarele tehnologije u nacionalnoj privredi. Pre svega, SDI direktno doprinose rastu BDP-a, bilo putem veće proizvodnje potrošnih dobara, ili putem proizvodnje dobra za proizvodnju - kroz rast kapitala i/ili tehnološkog progressa. Priliv stranog kapitala pospešuje otvaranje novih radnih mesta, doprinosi uključivanju u međunarodnu trgovinu putem povećanja izvoza i smanjenja spoljnotrgovinskog deficita i deficita platnog bilansa. Dodatno, SDI utiču na razvoj preduzetništva kroz transfer efikasnih sistema upravljanja (menadžerkih znanja) iz inostranstva, povećanje javnih prihoda i konkurentnosti privrede. Stoga bi u slučaju Srbije dalji priliv SDI mogao da pokrene trenutno prilično neaktivan privatni sektor. S druge strane, strane investicije nose sa sobom određene rizike i pretnje u vidu moguće zavisnosti ekonomije od njihovog priliva, moguće prekomerne eksploatacije prirodnih resursa, sumnjivog porekla kapitala koji se ulaže, težnje za kratkoročnom sticanjem velikog bogatstva i odliva domaćeg kapitala preko transfera dobiti u inostranstvo (Gligorić, 2013).

Podsticanje stranih investitora na ulaganja i uspešno upravljanje rizicima vezanim za strane investicije je uslov ostvarenja pozitivnih efekata ulaganja. Desetogodišnja vizija sadržana u *Strategiji podsticanja i razvoja stranih ulaganja* iz 2006. godine predviđa naprednu Srbiju sa niskom stopom nezaposlenosti, višim životnim standardom u odnosu na zemlje koje su nedavno primljene u EU, brz porast i utrostručavanje BDP-a po glavi stanovnika. Kao sredstvo za dostizanje date vizije navodi se stvaranje povoljne klime i okvira za privlačenje, zadržavanje i širenje izvozno usmerenih novih direktnih stranih ulaganja.

Investiciona klima obuhvata mnogobrojne i raznovrsne političke, institucionalne, infrastrukturne, regulatorne, ekonomske, finansijske, pravosudne, trgovačke, poreske, tehničke, tehnološke, kadrovske i druge aspekte jedne zemlje. S tim u vezi, kao prednosti ulaganja u Srbiji izdvajaju se (PKS, 2013):

- povoljan geografski položaj koji omogućava da isporuke stignu do bilo koje lokacije u Evropi u roku od 24 časa;
- mogućnost bescarinskog izvoza oko 4650 proizvoda u SAD;
- visoko obrazovana i jeftina radna snaga;
- restrukturiran i stabilan finansijski sistem
- jednostavne procedure osnivanja i registracije preduzeća
- jednostavne procedure za obavljanje spoljno-trgovinskog posla i realizaciju stranog ulaganja;
- prohodnost robe do oko 800 miliona potrošača na osnovu većeg broja sporazuma o slobodnoj trgovini;
- povoljan poreski režim (poreska stopa na zarade – 12%, stopa poreza na dobit preduzeća – 10% (slika 4a), stopa poreza na dodatu vrednost: opšta – 20% (slika 4b), posebna – 8%)

Slika 4. Određeni aspekti povoljnog poreskog režima u Srbiji



Izvor: PKS, 2013

Između ostalog, status kandidata za članstvo u Evropskoj uniji, koji je Srbija dobila 2012. godine i početak pregovora o pristupanju stvaraju značajne šanse za privlačenje novih stranih investicija. Takođe, smatra se da bi članstvo Srbije u Svetskoj trgovinskoj organizaciji (STO) bitno uticalo na privlačenje novih stranih investicija (u regionu jugoistočne Evrope jedino Srbija, Crna Gora i Bosna i Hercegovina nisu članovi STO).

Strateški položaj Srbije na raskrscnici koridora 10 i 7, na Balkanskom poluostrvu predstavlja vezu između istočne i zapadne, severne i južne Evrope. To omogućava kompanijama koje posluju u slobodnim zonama¹ lak pristup tržištu Evropske unije. Prema podacima Agencije za strana ulaganja i promociju izvoza – SIEPA, u Srbiji slobodne zone su u 2013. godini ostvarile promet od oko 5 milijardi evra, što je rast od 97% u odnosu na prethodnu godinu. Prema istom izvoru podataka, u slobodnim zonama Srbije posluje 226 multinacionalnih kompanija gde je zaposleno više od 18.000 ljudi dok obim investicionih ulaganja u slobodnim zonama u 2013. godini iznosi preko milijardu evra. Izvoz robe iz slobodnih zona je dostigao 2,1 milijardu evra, što je petina ukupnog izvoza Srbije.

Slobodne zone u Srbiji su: SZ Pirot, SZ Subotica, SZ Zrenjanin, SZ Novi Sad, FAS SZ Kragujevac, SZ Šabac, SZ Užice, SZ Smederevo, SZ Kruševac, SZ Svilajnac, SZ Apatin i SZ Vranje. U njima se mogu obavljati sve vrste poslovanja i industrijskih aktivnosti uključujući proizvodnju, skladištenje, pakovanje, trgovinu, bankarstvo i osiguranje. Zarade i prihodi koje se ostvare unutar slobodne zone mogu se transferisati u bilo koju državu, uključujući Srbiju,

¹ Slobodne zone predstavljaju fizički označen deo teritorije Republike Srbije, koji je infrastrukturno opremljen, gde se mogu obavljati proizvodne i uslužne delatnosti uz određene stimulativne pogodnosti.

slobodno bez prethodnog odobrenja, bez naplate bilo kakvih poreza, carina ili taksi. Na ovaj način stvaraju se ogromne mogućnosti za saradnju domaćih i stranih industrija.

Zagovornici slobodnih zona navode sledeće argumente u prilog njihovog razvoja na teritoriji zemlje domaćina (Kozomora, 2003, 169):

- u slobodnim zonama se zapošljava veliki broj lokalnog stanovništva;
- inostrani investitori transferišu novu, savremenu tehnologiju neophodnu u radnom procesu;
- lokalna radna snaga u zoni uči kroz rad. Radnici sreću sa savremenom tehnologijom i na taj način stiču nova iskustva koja podižu opšti nivo znanja i veština radne snage.
- kompanije koje su investirale u zonu plaćaju zemljište i infrastrukturne objekte koje koriste, kao i usluge koje im se pružaju;
- razvoj lokalnog tržišta, pošto zaposleni u zoni povećavaju tražnju na domaćem tržištu;
- povezivanjem inostranih kompanija u zoni sa domaćom industrijom može se povećati zaposlenost kapaciteta domaće industrije. Pošto je proizvodnja u zoni orijentisana na izvoz i lokalni proizvođači kao podizvođači povećavaju svoje učešće u izvozu;
- istovremeno ovi procesi mogu voditi prestrukturiranju domaće industrije i njenom prilagođavanju zahtevima preduzeća iz slobodne zone čime se utiče na porast konkurentnosti izvoza zemlje domaćina.

Pored napred specificiranih pogodnosti, za Srbiju su karakteristični određeni faktori koji imaju destimulativan uticaj na strane investitore. Među njima se izdvajaju: makroekonomska nestabilnost, spoljna neravnoteža (deficit tekućeg računa platnog bilansa), politički rizici, neefikasna pravna regulativa, birokratske prepreke, loša infrastruktura. Nivo javnog duga u Srbiji, koji je odavno premašio zakonom dozvoljeni nivo, predstavlja prilično destimulirajući faktor za privlačenje stranih investicija. Nepovoljno utiče i nestabilnost dinara, odnosno, visok devizni (valutni) rizik koji je, između ostalog, posledica niske produktivnosti privrede.

Zaključak

Veći deo priliva ukupnih SDI u Srbiju potiče iz zemalja EU. U tom pogledu, EU je najvažniji investicioni i trgovinski partner Srbije i time jedan od najznačajnijih faktora ekonomske stabilnosti zemlje. Struktura SDI u Srbiji se ocenjuje kao nepovoljna, budući da je veći deo stranih ulaganja rezultat privatizacije. U celini posmatrano, ulaganja u sektor usluga su znatno veća u odnosu na proizvodni sektor. Stoga, prioritet ekonomske politike u narednim godinama treba da bude visok priliv SDI, posebno investicija usmerenih u razmenljiva dobra, odnosno izvozne u uvozno supstitutivne sektore. Posebnu pažnju treba posvetiti grinfild investicijama imajući u vidu da se njihov značaj, između ostalog, ogleda u kreiranju radnih mesta i poboljšanju platnog bilansa zemlje.

Veći iznosi priliva kapitala predstavljaju pokazatelj poverenja stranih investitora u nacionalnu privredu. Odluka stranog investitora da ulaže u određenu zemlju zavisi od toga u kojoj meri je ona makroekonomski i politički stabilna, institucionalno razvijena, tržišno orijentisana i otvorena za spoljnotrgovinsku razmenu. Kako bi Srbija bila atraktivno područje za strana ulaganja, prioriteti u budućem razvoju trebalo bi da budu: kredibilna monetarna i fiskalna politika, stvaranje povoljnog poslovnog okruženja koje podrazumeva konkurentno domaće tržište, transparentan pravni sistem, zaštitu imovinskih prava, smanjenje korupcije, poboljšanje infrastrukture i nastavak evropskih integracija. Budući da Srbija zauzima centralnu poziciju u regionu jugoistočne Evrope, neophodni su kontinuirana revitalizacija i razvoj drumske, železničke i rečne saobraćajne infrastrukture, kako bi se maksimalno iskoristile mogućnosti koje pruža centralna lokacija.

Reference

1. Antevski, M. (2008). Strane direktne investicije: karakteristike, obrasci i efekti. *Međunarodni problemi*, 60(1), 61-92.
2. Antevski, M. (2009). Razvojni potencijali stranih direktnih investicija. *Međunarodni problemi*, 61(1-2), 48-73.
3. Begović, B., Mijatović, B., Paunović, M., Popović, D. (2008). *Grinfield strane direktne investicije u Srbiji*. Centar za liberalno-demokratske studije, Beograd.
4. BIG, (2012). *Strane direktne investicije u Srbiji 2001-2011*, Business Info Group – BIG , Beograd.
5. Dimitrijević, M. (2006). Vrste stranih direktnih investicija – najkraći razvojni put. *Investicije*, br. 1, SIEPA, Beograd.
6. Dragutinović, D., Filipović, M., Cvetanović, S. (2012). *Teorija privrednog rasta i razvoja*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd.
7. Dunning, J. H., Lundan, S.M. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Edward Elgar Publishing, Inc., USA.
8. Gligorić, M. (2013). Nizak priliv stranih direktnih investicija: regionalni problem ili specifičnost Srbije? *Kvartalni monitor ekonomskih trendova i politika u Srbiji*, br. 34, 65-70.
9. Jovanović Gavrilović, P. (2004). *Međunarodno poslovno finansiranje*. Ekonomski fakultet. Beograd.
10. Kozomora, J. (2003). Slobodne zone – oaza slobodnih podsticaja?. *Ekonomski anali*, br. 157, 167-178.
11. NBS, (2015). Strane direktne investicije, Narodna banka Srbije, Beograd.
12. OECD, (2008). Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, Fourth edition, <http://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf>
13. PKS, (2013). *Srbija – vaš poslovni partner*, Privredna komora Srbije, Beograd <http://www.pks.rs/SADRZAJ/Files/CMIP/Brosura%20PKS%20sr.pdf>
14. Vlada Republike Srbije, (2006). Strategija podsticanja i razvoja stranih ulaganja, Službeni glasnik, 22/06.
15. Zdravković, M. (2014). Mesto Srbije u tokovima i stokovima SDI, <http://www.makroekonomija.org/0-miroslav-zdravkovic/mesto-srbije-u-tokovima-i-stokovima-stock-%E2%80%93-kumulativ-ulaganja-sdi/>
16. UNCTAD, (2014). World Investment Report, United Nations, New York and Geneva.

ZNAČAJ FISKALNE KONSOLIDACIJE U PROCESU PRISTUPANJA EU

Dr Danijela Despotović*

***Apstrakt:** Polazeći od činjenice da se jedan od osnovnih ekonomskih uslova, koje zemlje treba da ispune, na putu pristupanja Evropskoj uniji, odnosi na zdrave javne finansije (do 3% učešća deficita budžeta i 60% učešća javnog duga u bruto domaćem proizvodu), u radu su sagledavane tendencije kratanja udela deficita (suficita) i javnog duga u bruto domaćem proizvodu zemalja EU i Srbije u najnovijem periodu. Analizom dostupnih podataka, došlo se do zaključka da fiskalna konsolidacija predstavlja ne samo neophodan uslov pristupanja Srbije Evropskoj uniji, već i važna pretpostavka izlaska zemlje iz privredne recesije u kojoj se nalazi od 2009.godine. Visok iznos sredstava potrebnih za finansiranje fiskalnog deficita i otplatu glavnice dospelih dugova u uslovima niskog kreditnog rejtinga zemlje, kao i nedovoljno kredibilnog programa fiskalne konsolidacije, sporim napretkom ka Evropskoj uniji, ozbiljno otvara problem obezbeđenja sredstava za njihovo finansiranje. U kontekstu analize mogućeg uticaja na dinamiku privrednog rasta, svojim značajem, u prvi plan, izbijaju poteškoće urednog servisiranja velikog deficita budžeta i posebno, usporavanje privrednog rasta, kao neminovne posledice istiskivanja akumulacije kapitala prouzrokovanog velikim javnim dugom.*

***Ključne reči:** fiskalna konsolidacija, budžet, deficit budžeta, javni dug, bruto domaći proizvod.*

Uvod

Fiskalna konsolidacija, najkraće rečeno, označava poboljšanje bilansa budžeta. Često se naziva i fiskalno prilagođavanje.

Veličina javne potrošnje i uravnotežavanje budžeta su česta tema u ekonomskim istraživanjima. Neodgovorna fiskalna politika, u delu održavanja budžetskog deficita u dužem vremenskom intervalu, sve češće se označava jednim od uzroka nastanka privrednih recesija u mnogim zemljama. Čak i u zemljama poput Evropske unije, enormno velika potrošnja javnog sektora dovodi u pitanje poštovanje prvog mastrihtskog kriterijuma, po kome, udeo budžetskog deficita u bruto domaćem proizvodu ne sme premašivati iznos od 3% BDP-a a učešće javnog duga članice treba da je ispod 60% BDP-a.

Cilj rada je da ukaže na značaj fiskalne konsolidacije i efekata koje ona proizvodi u Republici Srbiji. Premda se pitanje fiskalne konsolidacije može posmatrati iz mnogih aspekata, u ovom radu je učinjen pokušaj, da se putem komparativne analize budžetskog deficita i javnog duga u bruto domaćem proizvodu Srbije i zemalja Evropske unije, sagleda objektivna pozicija naše zemlje po pitanju stanja javnih finansija u odnosu na članice regionalne ekonomske integracije čijem članstvu teži.

Budžetski deficit i javni dug u bruto domaćem proizvodu: Evropska unija i Srbija

Jedan od ekonomskih kriterijuma, (pored stope inflacije koja ne sme biti veća od 1,5 % u odnosu na stopu inflacije u tri države članice EU s najstabilnijim cenama; i nominalne dugoročne kamatne stope koja ne sme iznositi više od 2 % u odnosu na kamatne stope tri države članice EU s najnižom stopom inflacije) koje mora da ispune članice Evropske unije, odnosi se na održivost javnih finansija u srednjem roku. Dva ključna kriterijuma stabilnosti javnih finansija zemalja EU su: budžetski deficit ne sme iznositi više od 3 % BDP-a, a javni dug više od 60 % BDP-a.

* ddespotovic@kg.ac.rs

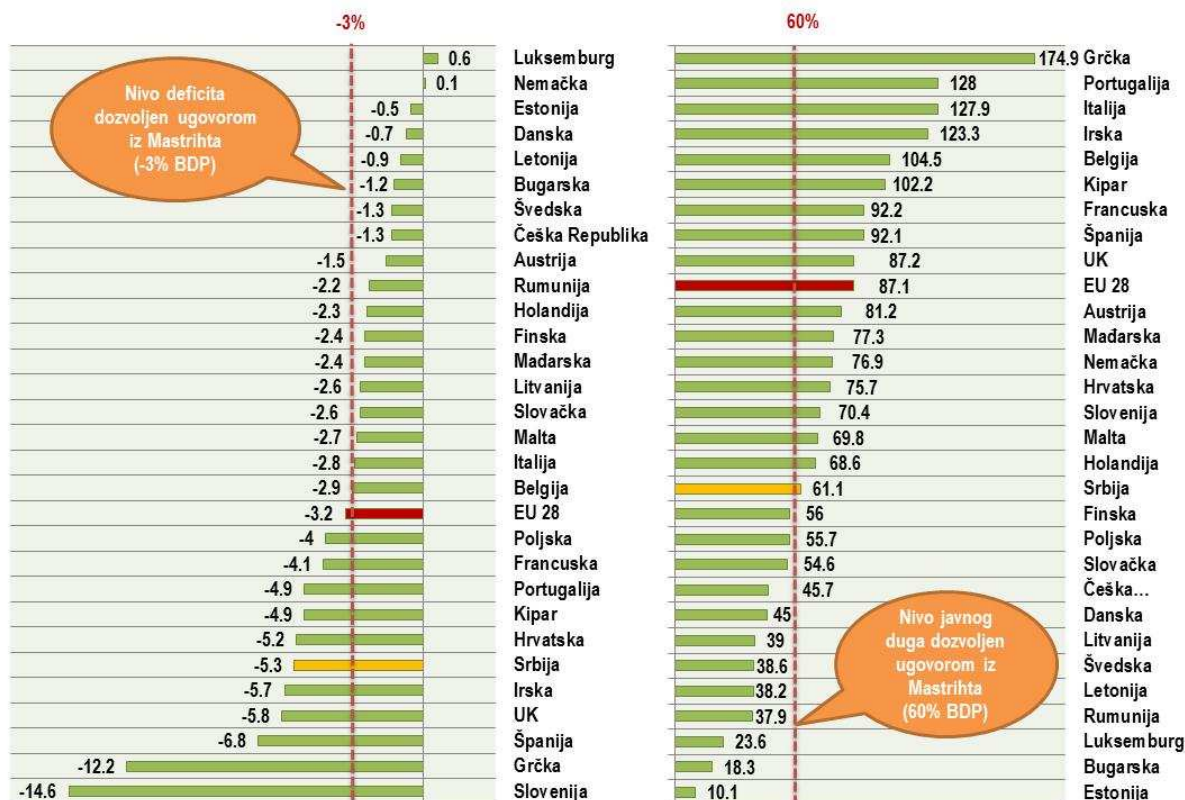
Ovi kriterijumi su bili najpre definisani 1992. godine u Mاستrihtu i prvenstveno su se odnosili na zemlje EU, buduće članice evrozone. U 1997. i 1998. godini pomenute uslove su ispunile: Finska, Francuska, Luksemburg i Irska. Austrija, Belgija, Holandija, Italija, Nemačka i Španija su u 1998. godini imale javni dug veći od 60% BDP-a; Belgija i Italija su 1997. godine imale učešće javnog duga u iznosu 123,6% BDP-a i 113,7% BDP-a, respektivno posmatrano¹. EU27 je na kraju 2011. godine imala udeo budžetskog deficita u BDP 8,3%, dok je učešće javnog duga u BDP iznosilo 82,5%; ovi indikatori su za 17 zemalja članica evrozone bili 4,1% BDP-a i 87,2% BDP-a.

Mere fiskalne konsolidacije koje sprovode članice EU predstavljaju jasnu mapu puta, za sve ostale države koje se nalaze u procesu evropskih integracija radi bržeg sticanja statusa punopravnog člana EU. Zemlje kandidati, najkraće, u obavezi su da vlastitu ekonomsku politiku prilagode Strategiji „Evropa 2020. „Reč je prvenstveno o Pretpristupnom ekonomskom programu (*Pre-accession economic programme, PEP*), koji predstavlja ključni dokument pretpristupnog fiskalnog nadzora i koordinacije ekonomske politike koji je država kandidat za članstvo obavezna da pripremi u okviru multilateralnog sistema nadzora.“²

Prvi PEP Srbija je usvojila početkom 2014. godine. Ovim dokumentom definišu se buduća ekonomska politika i strukturne reforme.

Na kraju 2013. godine, 18 zemalja EU je imalo učešće budžetskog deficita u BDP ispod 3%, dok je 12 država imalo udeo javnog duga ispod definisane granice od 60% BDP. Iste godine, deficit bužeta Republike Srbije iznosio je 5,3% BDP-a. Učešće javnog duga iznosilo je 61,1% BDP-a Republike Srbije (Slika 1).

Slika 1: Deficit (suficit) i javni dug u Srbiji i zemljama EU u 2013. godini, u % BDP



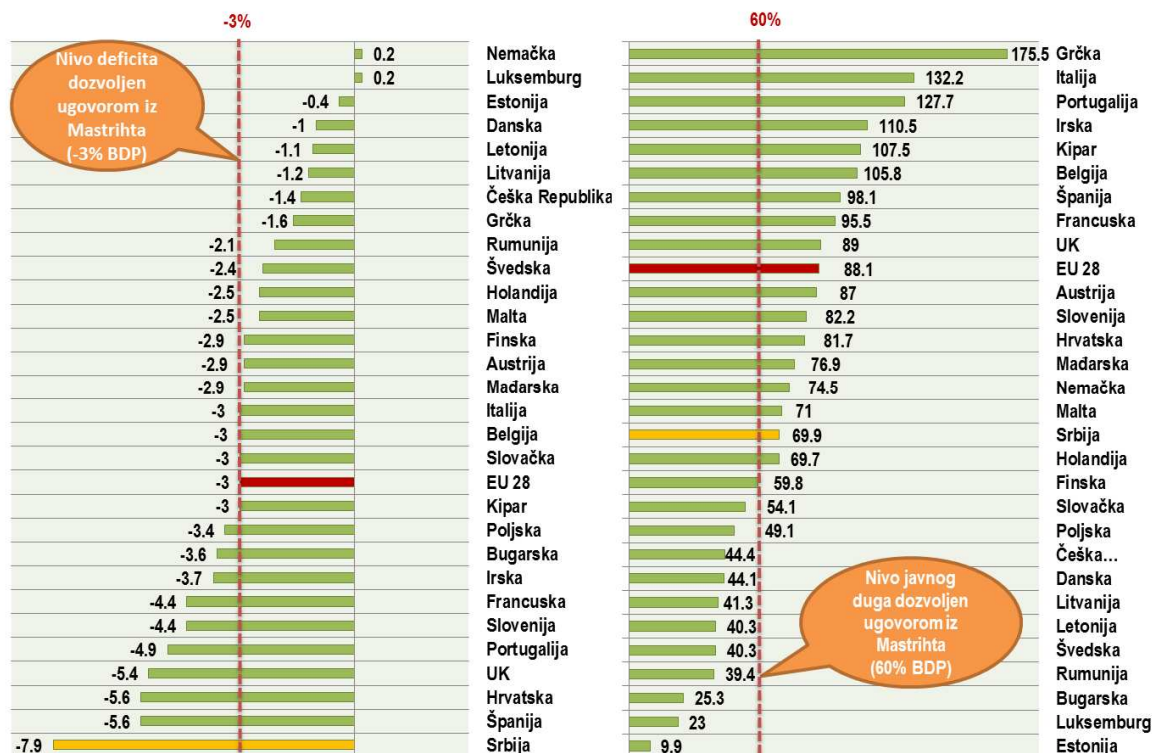
Izvor: Fiskalna strategija za 2015. godinu sa projekcijama za 2016. i 2017. godinu, Republika Srbija, str. 28.

¹ Đurović, G. (2012). *Evropska unija i Crna Gora – politika proširenja*, Podgorica: Univerzitet Crne Gore, Ekonomski fakultet.

² Isto.

Situacija po oba kriterijama se znatno pogoršala na kraju 2014. godine (Slika 2). Zemlje EU28 su imale 3% udeo budžetskog deficita u BDP-u i 88,1% udeo javnog duga u BDP-u. Podaci za Republiku Srbiju su: 7,9% udeo budžetskog deficita u BDP i 69,9% učešće javnog duga u BDP zemlje.

Slika 2: Deficit i javni dug u Srbiji i zemljama EU u 2014. godini, u % BDP

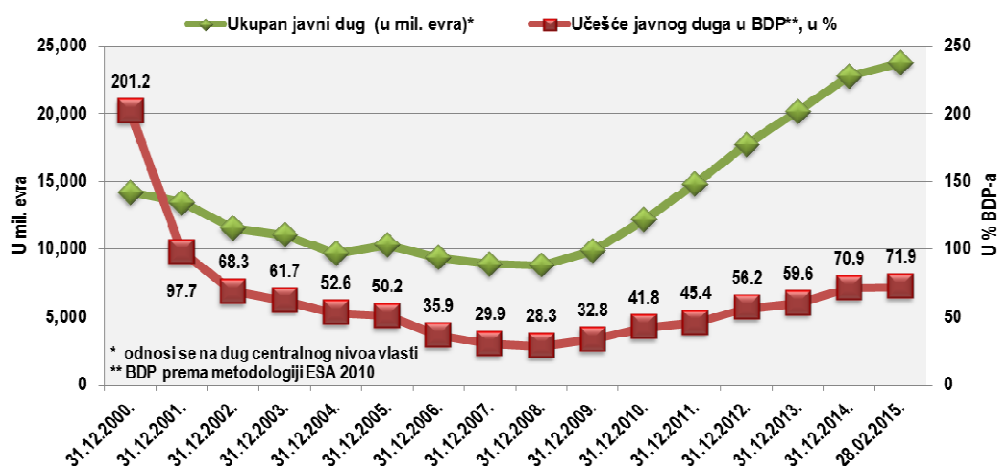


Izvor: Fiskalna strategija za 2015. godinu sa projekcijama za 2016. i 2017. godinu, Republika Srbija, str. 29.

Po podacima Ministarstva finansija udeo javnog duga u BDP Republike Srbije je, međutim bio neuporedivo viši u odnosu na napred navedene podatke. Tačnije, na kraju 2013. javni dug Republike Srbije iznosio je 59,9% BDP-a, a samo godinu dana kasnije dostigao je nivo od čak 79,9% BDP-a.

Na Slici 3 predstavljeno je kretanje javnog duga Republike Srbije od 2000. godine do 28. 02. 2015. godine.

Slika 3: Javni dug Republike Srbije u periodu od 2000. godine do 28.02.2015.



Izvor: Dijagram konstruisan na bazi podataka : <http://www.mfin.gov.rs/pages/article.php?id=7161>

Sa Slike 3. se veoma jasno zapaža da je tendencija intenzivnog rasta javnog duga ispoljena počev od 2008. godine, što se poklapa sa formiranjem Vlade Mirka Cvetkovića i nastankom globalne ekonomske krize. Najkraće, radi se o vladi koalicionih partnera vrlo različitih ekonomskih ciljeva i specifičnosti koalicionog dogovora o funkcionisanju vlade i podeli vlasti³. O ovom problemu smo pisali 2012.godine nazivajući pomenutu pojavu neshvatljivom „lakoćom zaduživanja“. Naime, za vreme mandata ove vlade javni dug zemlje se uvećao za preko šest milijardi evra, pri čemu su korišćeni praktično svi poznati načini pozajmljivanja i trošenja tuđeg novca. Malo je zemalja u svetu koje su imale takav intenzitet zaduživanja, a još manje onih koje su proglašavale velikim uspehom, primera radi, prodaju državnih obveznica emitovanih u dolarima po stopi većoj od sedam posto. Drugo, sa stanovišta razvoja, i posebno sa aspekta uvek aktuelnog pitanja međugeneracijske pravde, potpuno je neprihvatljiva tendencija da period eksplozivnog rasta ukupnog javnog duga, ni izdaleka nije pratila izgradnja infrastrukturnih objekata, odnosno investiciona aktivnost koju država realizuje pozajmljenim sredstvima. Jednom rečju, gotovo da se i ne može govoriti o nekim dugoročnim stimulativnim efektima trošenja ovako pozajmljenog novca⁴.

Međutim, stanje po pitanju učešća javnog duga u bruto domaćem proizvodu Srbije se dramatično pogoršava u periodu 2012-2015-godine. Nezavisno od odgovora na pitanje da li se radi o neminovnom nastavku loših trendova iz prethodnog perioda ili u tom procesu ima svoje sudelovanje i vlada formirana 2014. godine, činjenica je da se ovi trendovi imperativno moraju zaustaviti.

Fiskalna konsolidacija i nezaposlenost: zemlje EU sa najvećim neravnotežama u fiskalnoj sferi i Srbija

U ovom delu rada, dat je komparativan prikaz fiskalnih kretanja za četiri zemlje EU sa najvećim neravnotežama u fiskalnoj sferi, Srbiju i prosek EU 28, u periodu 2007-2014. godine. Analizirana su kretanja:

- budžetskog deficita (suficita) (Tabela 1; Slika 4),
- učešća javnog duga u BDP-u (Tabela 2; Slika 5),
- stope privrednog rasta (Tabela 3; Slika 6), i
- stope nezaposlenosti (Tabela 4; Slika 7).

Smatramo da je period od osam godina, dovoljan za kompetentnu analizu ispoljenih trendova. Zapaža se da članice EU: Irska, Grčka, Španija i Italija, ni izdaleka nisu poštovale definisane kriterijume iz Mastroihta. Samo po sebi, nameće se pitanje: kakva je situacija u Srbiji u odnosu na ove četiri posmatrane države; po evropskim kriterijumima dve male (Irska i Grčka) i dve velike (Španija i Italija).

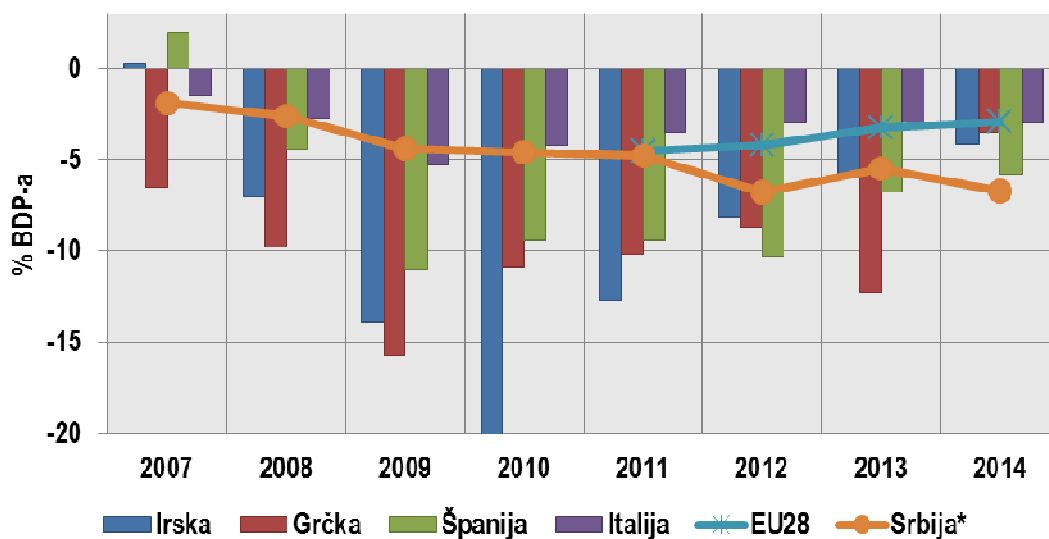
Tabela 1: Budžetski deficit/suficit u odnosu na BDP u %

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Irska	0.3	-7	-13.9	-32.5	-12.7	-8.1	-5.8	-4.1
Grčka	-6.5	-9.8	-15.7	-10.9	-10.2	-8.7	-12.3	-3.5
Španija	2	-4.4	-11	-9.4	-9.4	-10.3	-6.8	-5.8
Italija	-1.5	-2.7	-5.3	-4.2	-3.5	-3	-2.9	-3
EU28					-4.5	-4.2	-3.2	-2.9
Srbija*	-1.9	-2.6	-4.4	-4.6	-4.8	-6.8	-5.5	-6.7

³ Prašćević, A. (2015). Politička ekonomija fiskalne konsolidacije u Srbiji, *Ekonomska politika Srbije u 2015. godini*, Beograd: Naučno društvo ekonomista Srbije sa Akademijom ekonomskih nauka i Ekonomski fakultet u Beogradu, str. 92.

⁴ Veselinović, P. Despotović, D. Cvetanović, D. (2012). Javni dug kao limitirajući faktor podsticanja privrednog rasta u 2012. godini, *Privreda Srbije u drugom talasu krize*, Naučno društvo ekonomista Srbije sa Akademijom ekonomskih nauka i Ekonomski fakultet u Beogradu.

Slika 4: Budžetski deficit/suficit u odnosu na BDP u %



Izvor: Eurostat; *za Srbiju NBS

Budžetski deficit produkuje brojne promene u alokaciji resursa iz privatnog u javni sektor, čime se remeti tržišni mehanizam, povećavaju ukupni troškovi usled neefikasnosti upotrebe kapitala, a sve to logično ima za posledicu pogoršanje kvaliteta ključnih makroekonomskih performansi. Ovakav zaključak je time opravdaniji što je zemlja privredno nerazvijenija. Ako bi se ovom iznosu dodali gubici javnih preduzeća, evidentno je da bi se došlo do sume koja bi u velikoj meri premašivala i dve trećine bruto domaćeg proizvoda. Problem je utoliko izraženiji ukoliko se radi o državi čija je privreda nekonkurentna. Kada je konkretno Srbija u pitanju, može se reći da se usporavanje rasta srpske privrede može delom objasniti, padom izvozne tražnje, a takođe i pogoršanjem cenovne konkurentnosti privrede Srbije, zbog ispoljene apresijacije domaće valute u ovom periodu⁵.

Pada u oči činjenica da je u periodu 2013-2014. godine, došlo do snažnog rasta budžetskog deficita u bruto domaćem proizvodu u Republici Srbiji, za razliku od potpuno suprotnih tendencija kod četiri zemlje EU (Irske, Grčke, Španije i Italije) (Slika 4).

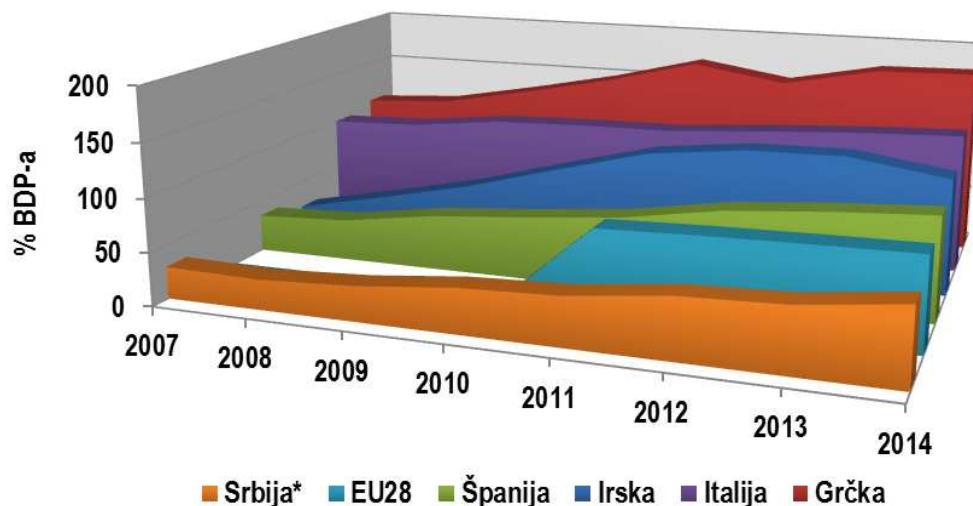
Ova tendencija uslovlila je rast udela javnog duga u bruto domaćem proizvodu Republike Srbije sa 59,6% u 2013. na 70,9 % u 2014. godini (Tabela 2; Slika 5)

Tabela 2. Udeo javnog duga (bruto) u odnosu na BDP u %

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Irska	24	42.6	62.3	87.4	111.2	121.7	123.2	109.7
Grčka	107.4	112.9	129.7	148.3	171.3	156.9	175	177.1
Španija	35.5	39.4	52.7	60.1	69.2	84.4	92.1	97.7
Italija	99.7	102.3	112.5	115.3	116.4	123.1	128.5	132.1
EU28					80.9	83.7	85.5	86.8
Srbija*	29.9	28.3	32.8	41.8	45.4	56.2	59.6	70.9

⁵ Detaljnije u: Veselinović, P. Despotović, D. Cvetanović, D. (2012). Javni dug kao limitirajući faktor podsticanja privrednog rasta u 2012. godini, *Privreda Srbije u drugom talasu krize*, Naučno društvo ekonomista Srbije sa Akademijom ekonomskih nauka i Ekonomski fakultet u Beogradu.

Slika 5: Javni dug (bruto) u odnosu na BDP u %



Izvor: Eurostat; *za Srbiju Ministarstvo finansija

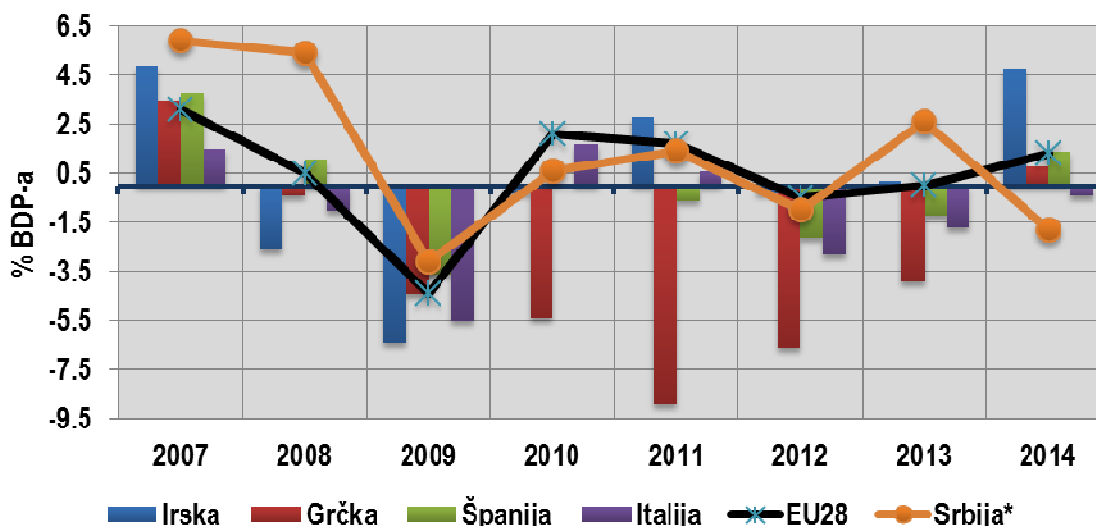
Na rast udela budžetskog deficita u bruto domaćem proizvodu Srbije sa 59,6% u 2013. na 70,9 u 2014. godini, pored manjka u državnom budžetu, delovala je i negativna stopa privrednog rasta bruto domaćeg proizvoda u 2014. u odnosu na 2013. godinu. Kao što se to može videti iz podataka sadržanih u Tabeli 3. Srbija je imala negativnu stopu privrednog rasta od 1,8%. Ovo smatramo veoma lošim pokazateljem, pored činjenice da se razlozi tog pojavi mogu naći i u štetama koje je nanela katastrofalna poplava u zemlji, proleća 2014. godine.

U 2010. godini zabeležen je rast BDP-a od 0,6% koji je nastavljen i 2011. godine u iznosu od 1,4%. Poređenja radi, to je značajno manje u odnosu na zabeležene stope privrednog rasta pre eskalacije globalne ekonomske krize iz 2008. godine. Naime, stopa privrednog rasta u Srbiji je 2007. godine iznosila, 5,9 a 2008. godine 5,4%. U 2009. godini Srbija je imala negativnu stopu privrednog rasta od 3,1%. Kada se ovome doda podatak da je stopa privrednog rasta u 2010. godini iznosila 0,6%; u 2012. godini iznosila je minus 1%; u 2013. godini 2,6%, proizilazi da se zemlja još uvek nije ekonomski oporavila i stabilizovala od udara globalne ekonomske krize.

Tabela 3. Stopa rasta BDP-a u %

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Irska	4.9	-2.6	-6.4	-0.3	2.8	-0.3	0.2	4.8
Grčka	3.5	-0.4	-4.4	-5.4	-8.9	-6.6	-3.9	0.8
Španija	3.8	1.1	-3.6	0	-0.6	-2.1	-1.2	1.4
Italija	1.5	-1	-5.5	1.7	0.6	-2.8	-1.7	-0.4
EU28	3.1	0.5	-4.4	2.1	1.7	-0.5	0	1.3
Srbija*	5.9	5.4	-3.1	0.6	1.4	-1	2.6	-1.8**

Slika 6: Stopa rasta BDP-a u %



Izvor: Eurostat; *za Srbiju Ministarstvo finansija; **Procena RZS

U kontekstu analize mogućeg uticaja budžetskog deficita i javnog duga na dinamiku privrednog rasta tri se pitanja nameću svojim značajem: 1) poteškoće servisiranja velikog budžetskog deficita, 2) gubitak efikasnosti privređivanja zbog oporezivanja i 3) usporavanje ekonomskog rasta kao neminovne posledice istiskivanja akumulacije kapitala prouzrokovanog velikim javnim dugom.⁶

Uredno servisiranje obaveza po osnovu budžetskog deficita tj. uredno plaćanje kamata i vraćanje dela glavnica u prošlosti uzetih zajmova podrazumeva korišćenje velikog dela novostvorenog proizvoda nacije. Servisiranje spoljnog duga *per se* znači smanjenje nacionalne potrošnje. Otplata dospelih kamata po osnovu prethodnih budžetskih deficita podrazumeva smanjivanje tekuće potrošnje. Aktuelna dešavanja u Evropskoj monetarnoj uniji idu u prilog ovakvom zaključivanju.

Finansiranje prethodnih budžetskih deficita podrazumeva plaćanje kamata poveriocima. Da bi se prikupila sredstva za plaćanje kamata moraju se povećati porezi. Porezi smanjuju raspoloživi dohodak i destimulativno deluju na preduzetničke aktivnosti u zemlji.

Finansiranje budžetskog deficita deluje na premeštanje privatnog kapitala, smanjenja preduzetničkih investicija i rast kamatnih stopa. Posledice ovih događanja na makroplanu su usporeni privredni rast i pad životnog standarda. Dugoročno, rast kamatne stope uslovljava smanjenje privatnih investicija i opadanje stope privrednog rasta. Ovim, fiskalna politika može delovati na smanjenje realnog bruto nacionalnog proizvoda.

Problem javnog duga je principijelno isti za pojedinca kao i za zemlju u celini. Neko ko troši više nego što zarađuje i zadužuje se da bi pokrio razliku, moraće da pozajmljuje sve više i više zbog toga što kamate na prošla zaduženja nastavljaju da se uvećavaju. Rečju, u situaciji izostajanja privrednog rasta, politika zaduživanja ne može biti održiva. Javni dug će biti neobuzdano veliki u odnosu na realni bruto domaći proizvod. Zato je od prvorazredne važnosti pokazatelj udela javnog duga u bruto domaćem proizvodu. Koeficijent zaduženosti se smanjuje kada nominalni bruto domaći proizvod raste brže od duga. Bruto domaći proizvod je mera ekonomske moći, dok je koeficijent zaduženosti mera veličine duga u odnosu na ekonomski potencijal sagledavane privrede.

Izražen problem Republike Srbije je što je zemlja u 2015. godinu ušla sa niskim nivoom proizvodnje. Očigledno da su iscrpljene mogućnosti i pretpostavke na kojima se zemlja razvijala

⁶ Cvetanović, S. (2012). *Makroekonomija*, Niš: Vlastito izdanje.

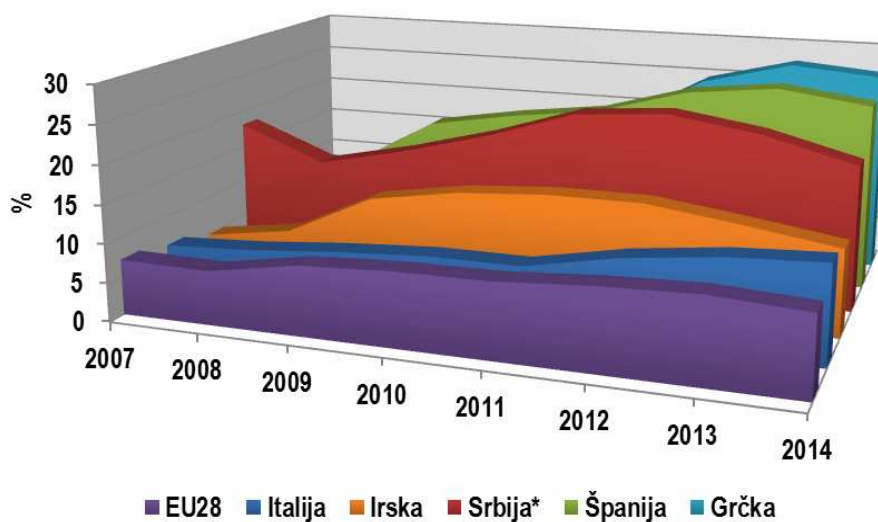
u prethodnoj deceniji. Situacija je takva iz jednostavnog razloga što se zemlja uoči svetske ekonomske krize, koja je pogoršala stanje, suočila sa fundamentalnim neravnotežama na planu ukupne proizvodnje i agregatne potrošnje (lične, investicione i javne), s jedne, i ukupne domaće štednje i veličine nacionalnih investicija, s druge strane. Tendencija neuporedivo bržeg rasta lične i javne potrošnje u odnosu na rast vrednosti proizvodnje, s jedne, i preveliki oslonac na rast nerazmenljivih dobara u stvaranju bruto dodate vrednosti zemlje, s druge strane, je kontinuirano povećavala spoljnotrgovinski i tekući platni deficit zemlje.⁷ Kada se ovome doda presušivanje privatizacionih prihoda i ograničenih mogućnosti daljeg zaduživanja u inostranstvu tokom 2015. godine, proizilazi da Srbija može ekonomski preživeti jedino pod uslovom da se okrene novom modelu rasta i razvoja, modelu rasta koji je proinvesticiono i izvozno orijentisan. Model budućeg razvoja privrede Republike Srbije podrazumeva smanjivanje javne potrošnje i istovremeni rast investicija kako bi se stimulisao privredni rast i zapošljavanje, uz socijalnu zaštitu najugroženijih slojeva društva.⁸

O izuzetno lošoj situaciji u analiziranim zemljama EU i Srbiji, svedoči visoka stopa nezaposlenosti u njima. Primera radi, stopa nezaposlenosti u analiziranim zemljama bila je dvocifrena. U Srbiji je 2014. godine ona bila 19%, što je izuzetno veliki procenat (Tabela 4; Slika 7).

Tabela 4. Stopa nezaposlenosti u %

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Irska	4.7	6.4	12	13.9	14.7	14.7	13.1	11.3
Grčka	8.4	7.8	9.6	12.7	17.9	24.5	27.5	26.5
Španija	8.2	11.3	17.9	19.9	21.4	24.8	26.1	24.5
Italija	6.1	6.7	7.7	8.4	8.4	10.7	12.1	12.7
EU28	7.2	7	9	9.6	9.7	10.5	10.9	10.2
Srbija*	18.1	13.6	16.1	19.2	23	23.9	22.1	19

Slika 7: Stopa nezaposlenosti u %



Izvor: Eurostat; *za Srbiju Ministarstvo finansija

⁷ Detaljnije o ovom pitanju u radu: Despotović, D., Cvetanović, D., Veličković, D. (2010). *Održivost spoljnog duga Srbije*, Ekonomika, specijalni broj, Niš, str. 35 - 47.

⁸ Vlada Republike Srbije (2014). *Fiskalna strategija za 2015. godinu sa projekcijama za 2016. i 2017. godinu*, str. 11

Ozdravljenje javnih finansija, vraćanje deficita i duga u održive okvire je veliki izazov za četiri zemlje EU i Srbiju. Ovo posebno dobija na težini kada se imaju u vidu izražena makroekonomska kretanja i političke turbulencije.

Neophodnost fiskalne konsolidacije u Srbiji: mere, efekti i poruke

Suočena sa minusom u državnoj kasi od oko 6,7% BDP-a u 2014. godini i naglim rastom javnog duga (70,9 % BDP-a), Srbija se našla pred velikim izazovom. U cilju obuzdavanja daljeg rasta javnog duga i promene njegovog rastućeg trenda, Vlada je već krajem 2014. godine, rebalansom usvojila nove mere fiskalne konsolidacije. U naredne tri godine restriktivno orijentisana fiskalna politika podrazumeva sprovođenje usvojenog programa fiskalne konsolidacije, koji će obezbediti smanjenje visokog fiskalnog deficita i stabilizaciju duga opšte države do 2017. godine.

Predviđeno je da javni dug Republike Srbije dostigne najveći nivo od 79% BDP-a u 2016. i potom postepeno opada od 2017. godine (78,7% BDP u 2017. godini, što i dalje predstavlja visok nivo u poređenju sa međunarodnim standardima) (Slika 10).

Merama fiskalne konsolidacije, deficit države trebalo bi da se smanji sa oko 6,7% BDP-a na 3,8% BDP-a u 2017. godini. Najizraženije prilagođavanje predviđeno je u prvoj godini fiskalne konsolidacije. Nakon snažnog smanjenja deficita u 2015. godini od oko 2% BDP a, u preostale dve godine prilagođavanje će biti nešto niže (Slika 11).

Predloženi scenario fiskalnog prilagođavanja, pretežno je zasnovan na smanjenju državne potrošnje, a u manjoj meri na promeni javnih prihoda.

Kada je reć o *javnim rashodima*, potrebno je sagledati njihov nivo i što je još važnije njihovu strukturu. Relativno učešće komponenti javnih rashoda i promena njihovog udela u posmatranom periodu (od 2012. do 2017. godine) data je u Tabeli 5 i na Slici 8. Najveći deo, 2012. godine pripada socijalnim transferima – 20% BDP. Nakon toga slede izdaci na plate – 11.5% BDP. Sledeća stavka po visini jesu kupovine robe i usluga – 7.6% BDP. I konačno, subvencije – 3.4% BDP. Ovi se odnosi nisu menjali tokom poslednjih nekoliko godina.

Tabela 5. Ukupni rashodi u periodu 2012 – 2017. godine, u % BDP

	2012	2013	2014	2015*	2016*	2017*
JAVNI RASHODI	49.8	44.9	48.9	46.1	43.8	41.9
1. Tekući rashodi	45.7	41.6	44.1	42.2	39.9	38.3
Rashodi za zaposlene	11.5	10.7	11.9	10.7	9.7	8.6
Kupovina robe i usluga	7.6	6.4	6.5	6.4	6.3	6.3
Otplata kamata	2.1	2.6	3	3.5	3.9	4
Subvencije	3.4	2.7	3	2.6	2.3	2.4
Socijalna pomoć i transferi (bez penzije)	5.5	5.1	5	5.4	4.9	4.7
Penzije	14.5	13.2	13.1	12.4	11.8	11.2
Ostali tekući rashodi	1.1	0.9	1.6	1.2	1.1	1.1
2. Kapitalni rashodi	3.5	2.9	2.6	3.1	3.1	3
3. Neto budžetske pozajmice	0.5	0.3	1.3	0.1	0.1	0.1
4. Aktivirane garancije	0	0	0.8	0.7	0.7	0.5

Izvor: MFIN; * procena

Merama fiskalnog prilagođavanja, predviđeno je smanjenje javnih rashoda u 2017. u odnosu na 2014. godinu za 7% BDP. Najveći deo prilagođavanja odnosi se na *rashode za zaposlene i penzije* s obzirom da ove dve stavke čine više od 50% ukupnih rashoda. Smanjenje iznosa *penzija* i reforma penzionog sistema doprineće značajnom smanjenju učešća rashoda za penzije sa 13,1% u 2014. godini na 11,2% u 2017. godini. Visok nivo javnog duga i fiskalnog

deficita inicirali su da *kamate* postanu jedna od najznačajnijih rashodnih stavki. Troškovi otplate kamata nalaze se na putu snažnog rasta i do kraja 2017. godine dostići će 4% BDP.

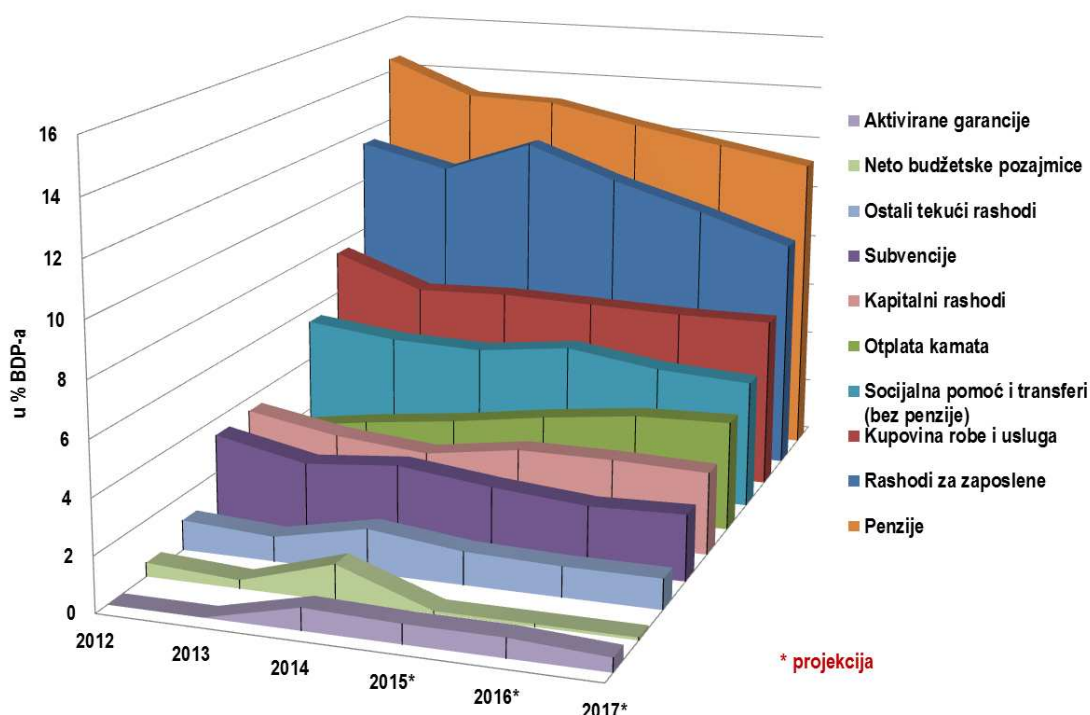
Što se tiče *ostalih tekućih rashoda*, evidentno je da je u proteklom periodu njihov nivo iznosio oko 1% BDP, ali je u 2014. godini učešće ovih rashoda u BDP poraslo na 1,6%. Glavni razlog se prepisuje naknadi štete uzrokovanoj katastrofalnim poplavama.

Smanjenjem tekuće potrošnje sektora države, s jedne strane, stvara se prostor za održavanje nivoa kapitalnih rashoda na nivou od oko 3% BDP a, s druge strane. Štaviše, na rashodnoj strani prioritet u narednom srednjoročnom periodu predstavljaće investicije infrastrukturnog karaktera. Budući da su ovi rashodi u osnovi produktivni, to se može oceniti kao pozitivna pretpostavka za privredni rast.

Jak intenzitet fiskalne konsolidacije tokom 2015. godine od 3% BDP-a na rashodnoj strani, prouzrokuje kratkotrajni pad privredne aktivnosti, ali se nakon toga očekuje ubrzani trend rasta BDP-a baziran na realnim osnovama. Sa stanovišta rasta privrede bitno je naglasiti da se konsolidacija neće realizovati na uštrb gorepomenutih kapitalnih ulaganja imajući u vidu njihovu ključnu ulogu u pokretanju investicionog ciklusa, već bazično kroz smanjenje tekućih rashoda koji su u proteklom periodu bili predimenzionirani u odnosu na mogućnosti privrede.

Kakva je struktura prihoda? Relativno učešće komponenti javnih prihoda i promena njihovog udela tokom posmatranog perioda data je u Tabeli 6 i na Slici 9. Najveći deo, u 2012. godini, odnosio se na *posredne poreze – porez na dodatu vrednost, akcize i carine*, koji su činili 18.5 % BDP, a skoro 50 % ukupnih poreskih prihoda. *Neposredni porezi* činili su mnogo manji izvor poreskih prihoda – 8.1% BDP-a, od kojih je najznačajnija stavka *porez na dohodak građana* – 5.1% BDP. Iz *doprinosa* se prihodovalo nešto više od 11% BDP.

Slika 8: Kretanje rashoda Republike Srbije



Izvor: Dijagram konstruisan na bazi podataka: Fiskalna strategija za 2015. godinu sa projekcijama za 2016. i 2017. godinu; Fiskalna strategija za 2014. godinu sa projekcijama za 2015. i 2016. godinu; Fiskalna strategija za 2013. godinu sa projekcijama za 2014. i 2015. godinu, Republika Srbija.

Primetno je da je udeo posrednih poreza dominantan; oni uglavnom smanjuju potrošnju, za razliku od neposrednih poreskih komponenti, posebno kada je reč o porezima na dobit.

Tabela 6. Ukupni prihodi i donacije u periodu 2012 – 2017. godine, u % BDP

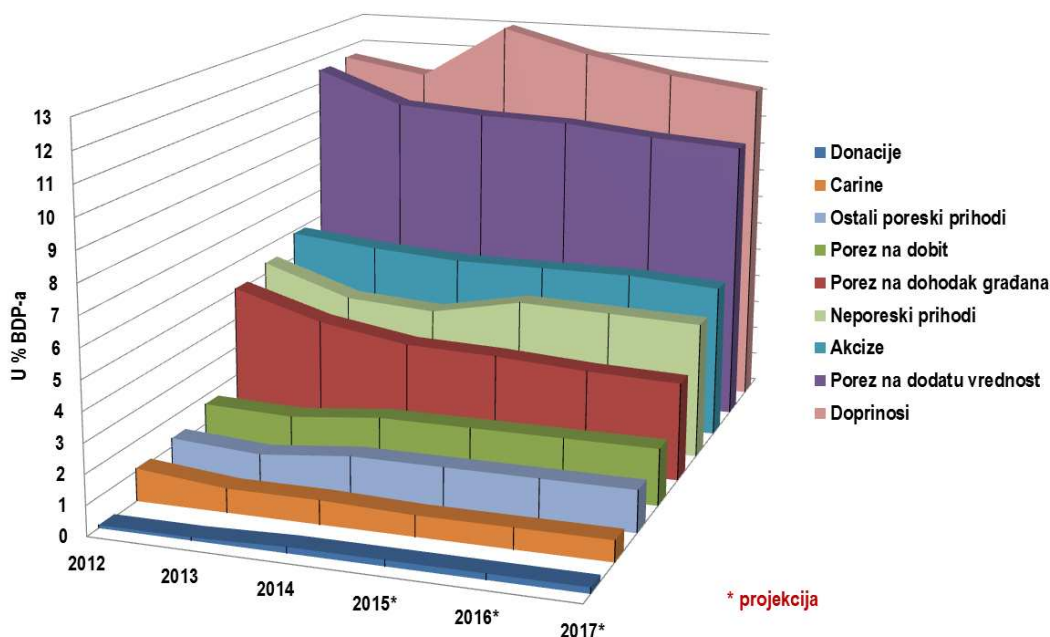
	2012	2013	2014	2015*	2016*	2017*
JAVNI PRIHODI	43.7	39.3	40.9	40.3	39.1	38.2
1. Tekući prihodi	43.6	39.3	40.7	40	38.9	37.9
1.1 Poreski prihodi	38.2	34.9	36.5	35.3	34.2	33.3
Porez na dohodak građana	5.1	4.2	3.7	3.6	3.4	3.3
Porez na dobit	1.7	1.6	1.9	1.9	1.9	1.9
Porez na dodatu vrednost	11.5	10.4	10.2	10.1	9.8	9.6
Akcize	5.9	5.6	5.4	5.4	5.4	5.2
Carine	1.1	0.8	0.8	0.7	0.7	0.7
Ostali poreski prihodi	1.3	1.1	1.4	1.4	1.4	1.4
Doprinosi	11.6	11.1	13	12.2	11.6	11.2
1.2 Neporeski prihodi	5.4	4.4	4.2	4.8	4.7	4.6
2. Donacije	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2

Izvor: MFIN; * procena

U narednom srednjoročnom periodu, nacrtom fiskalne strategije planirano je smanjenje učešća javnih prihoda u BDP-u za oko 2,7% u 2017. u odnosu na 2014. godinu. Kretanje učešća pojedinih komponenti poreskih prihoda predviđa se na sledeći način. *Porez na dohodak* projektovan je na nivou od oko 3,3% BDP na kraju perioda. Postepeni opadajući trend ovog poreskog oblika je efekat smanjenja zarada i broja zaposlenih u javnom sektoru. *Doprinosi za obavezno socijalno osiguranje* predstavljaju pojedinačno najveću komponentu javnih prihoda. Oni su iznosili 13% BDP u 2014. godini; predviđeno je njihovo smanjenje za 1,8% u 2017. godini. Što se tiče *poreza na dobit*, u narednom srednjoročnom periodu, pretpostavlja se nepromenjeno učešće ovog poreskog oblika u BDP, imajući u vidu da nije realno očekivati povećanje profitabilnosti privrede tokom narednog perioda. *Porez na dodatu vrednost* imaće negativan trend u narednom periodu, i pored povećanja njegove stope u 2013. i 2014. godini (prvo opšte u 2013. godini, a nakon toga i posebne u 2014. godini). Usklađivanjem carinskih stopa sa EU, očekuje se smanjenje i stabilizacija učešća carina na 0.7% BDP. *Učešće ostalih poreskih prihoda* će se u narednom srednjoročnom periodu stabilizovati. *Neporeski prihodi*, nakon skoka u 2015. godini, blago padajućim trendom smanjiće svoje učešće u BDP tokom srednjoročnog perioda. *Donacije* - preovlađujući deo ove prihodne komponente čine sredstva iz evropskih IPA fondova koja će se povećati procesom približenja države članstvu u EU i stabilizovaće se na 0.2% BDP.

Mere fiskalne politike u narednom periodu moraju se oslanjati na jačanju poreske discipline, povećanju efikasnosti naplate poreza i posebno smanjenju sive ekonomije. Time bi se delovalo na popravljajući ambijenta za privređivanje i smanjivanje budžetskog deficita.

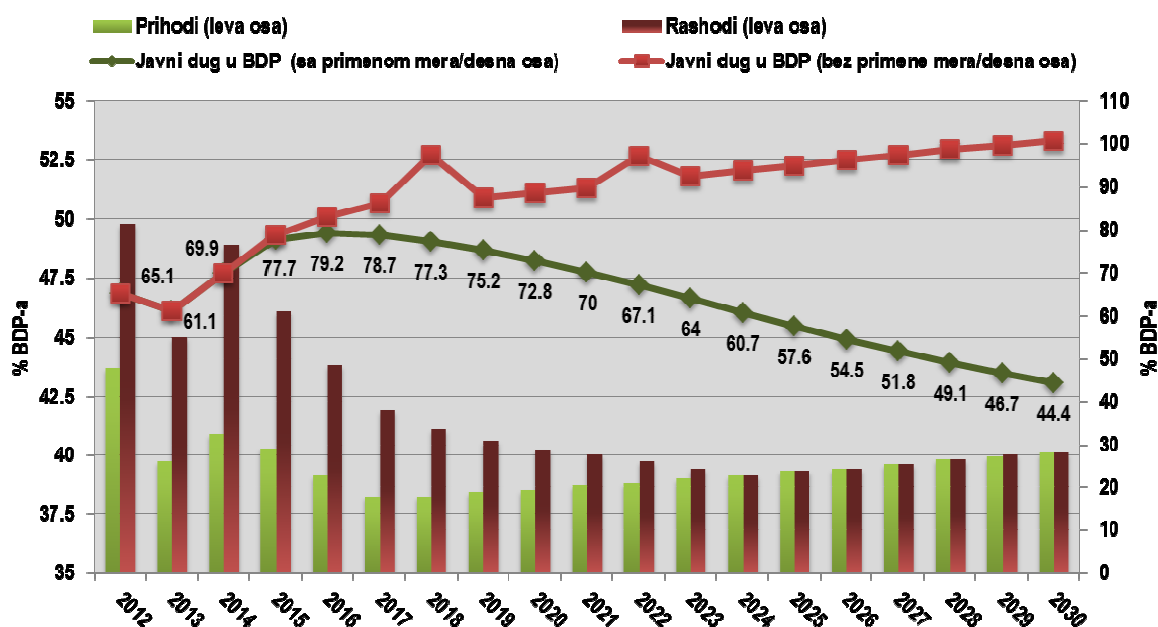
Slika 9: Kretanje javnih prihoda Republike Srbije



Izvor: Dijagram konstruisan na bazi podataka: Fiskalna strategija za 2015. godinu sa projekcijama za 2016. i 2017. godinu; Fiskalna strategija za 2014. godinu sa projekcijama za 2015. i 2016. godinu; Fiskalna strategija za 2013. godinu sa projekcijama za 2014. i 2015. godinu, Republika Srbija.

Na Slici 10, prikazana je simulacija prihoda, rashoda i nivoa ukupnog duga u osnovnom scenariju do 2030. godine.

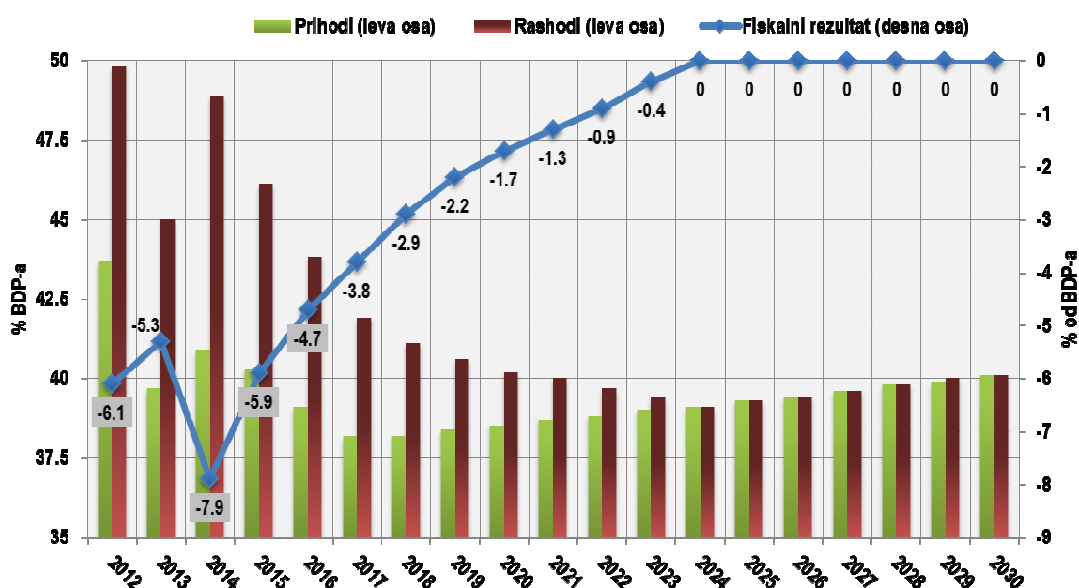
Slika 10: Simulacija prihoda, rashoda i nivoa ukupnog duga u osnovnom scenariju do 2030. godine



Izvor: Dijagram konstruisan na bazi podataka: Fiskalna strategija za 2015. godinu sa projekcijama za 2016. i 2017. godinu, Republika Srbija, str. 40.

Na Slici 11, prikazana je simulacija prihoda, rashoda i fiskalnog rezultata u osnovnom scenariju do 2030. godine.

Slika 11: Simulacija prihoda, rashoda i fiskalnog rezultata u osnovnom scenariju do 2030. godine



Izvor: Dijagram konstruisan na bazi podataka: Fiskalna strategija za 2015. godinu sa projekcijama za 2016. i 2017. godinu, Republika Srbija, str. 40.

Rezultati prikazane simulacije planiranog scenarija upućuju da je i nakon srednjoročnog programa fiskalne konsolidacije, potreban dalji razvoj i primena mera za smanjenje fiskalnog deficita, a u cilju smanjenja i stabilizovanja učešća javnog duga u BDP.

Najveći udar fiskalnog prilagođavanja je predviđen u prve tri godine planiranog programa, dok će kasnije intenzitet primene mera postepeno opadati. Kumulativno posmatrano do 2024 godine, javni rashodi će se smanjiti za oko 10% BDP (prosečno oko 1% godišnje) i postići će se željena fiskalna ravnoteža.

Zaključak

Proces ozdravljenja javnih finansija koji je sam po sebi zahtevan, u Srbiji dodatno komplikuje već zabrinjavajuće visok nivo javnog duga i hronični izostanak sveobuhvatnih strukturnih reformi. Međutim, odlaganje oštre fiskalne konsolidacije za zemlju nivoa razvijenosti poput Srbije je put ka krizi javnog duga. Proces fiskalne konsolidacije Republike Srbije je neophodnost, pored ostalog i zbog nužnosti ispunjenja zahteva Mastiških kriterijuma u procesu pristupanja Evropskoj uniji.

Sama po sebi, fiskalna konsolidacija ne odbacuje privredni rast i razvoj već predstavlja neophodni preduslov ubrzanja razvojne dinamike. Mere koje treba realizovati u procesu fiskalne konsolidacije zemlje su često u ekonomskom i društvenom smislu protivurečnog karaktera. U njih spadaju: reforma penzijskog sistema uvođenjem obavezne i dobrovoljne individualne kapitalizovane štednje; reforma tržišta rada u cilju podsticanja veće slobode ugovaranja; reforma zdravstvenog sistema i uvođenje dobrovoljnog osiguranja; završetak privatizacije, posebno javnih preduzeća; reforma obrazovnog sistema itd. Sve ovo, u uslovima velikog deficita i učešća javnog duga u bruto domaćem proizvodu, je gotovo nemoguće realizovati, naročito računajući sa čvrstim monetarnim okvirom.

Reference

1. Annual national accounts (ESA 2010). (n.d.). Retrieved May 7, 2015, from <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
2. Cvetanović, S. (2012). *Makroekonomija*, Niš: Vlastito izdanje.
3. Despotović, D. Cvetanović, D. Veličković, D. (2010). Održivost spoljnog duga Srbije, *Ekonomika, specijalni broj*, Niš, str. 35 - 47.
4. Đurović, G. (2012) *Evropska unija i Crna Gora – politika proširenja*, Podgorica: Univerzitet Crne Gore, Ekonomski fakultet.
5. Narodna banka Srbije, Retrieved May 7, 2015, from http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/80/osnovni_makroekonomski_indikatori.xls
6. Prašćević, A. (2015). Politička ekonomija fiskalne konsolidacije u Srbiji, u *Ekonomska politika Srbije u 2015. godini*, Beograd: Naučno društvo ekonomista Srbije sa Akademijom ekonomskih nauka i Ekonomski fakultet u Beogradu.
7. Veselinović, P. Despotović, D. Cvetanović, D. (2012). Javni dug kao limitirajući faktor podsticanja privrednog rasta u 2012. godini. *Privreda Srbije u drugom talasu krize*, Naučno društvo ekonomista Srbije sa Akademijom ekonomskih nauka i Ekonomski fakultet u Beogradu.
8. Vlada Republike Srbije (2014). *Fiskalna strategija za 2015. godinu sa projekcijama za 2016. i 2017. godinu*.
9. Vlada Republike Srbije (2013). *Fiskalna strategija za 2014. godinu sa projekcijama za 2015. i 2016. godinu*.
10. Vlada Republike Srbije (2012). *Fiskalna strategija za 2013. godinu sa projekcijama za 2014. i 2015. godinu*.
11. Министарство финансија - Влада републике Србије - online. (n.d.). Retrieved May 7, 2015, from <http://www.mfin.gov.rs/pages/article.php?id=71>

EKONOMSKO-FINANSIJSKI ODNOSI SRBIJE SA EU: STANJE I PERSPEKTIVE

Dr Nenad Stanišić*

Apstrakt: Predmet istraživanja u ovom radu su trgovinski i investicioni tokovi između Srbije i Evropske unije (EU) u periodu od 2001. do 2014. godine. Srbija se u navedenom periodu nalazi u procesu pridruživanja EU, a cilj ovog rada je da se sagleda razvoj trgovinskih i finansijskih odnosa u tom vremenu. Rezultati analize podataka ukazuju da je EU ubedljivo najznačajniji spoljnotrgovinski i spoljnofinansijski partner Srbije. EU učestvuje sa preko 60% u srpskom izvozu i uvozu i sa preko 75% u prilivu SDI u Srbiji. Zemlje članice EU su ujedno i najveći donatori finansijske pomoći Srbiji u procesu tranzicije. Može se zaključiti da je nivo ekonomske povezanosti i zavisnosti srpske privrede od EU značajno visok, a da se može očekivati i njegov dalji rast u skladu sa napretkom u evrointegracijama.

Ključne reči: međunarodna trgovina, strane direktne investicije, robna struktura i geografska usmerenost trgovine, tranzicija

Uvod

Evropska unija, tj. neke njene zemlje članice, predstavljaju tradicionalno bitne partnere Srbije, sa kojima je decenijama unazad ostvarivana značajna ekonomska razmena (pre svega su to Nemačka, Austrija, Italija, Grčka). Zato i ne čudi činjenica da se Srbija od 2001. godine našla na putu evrointegracija sa strateškim ciljem članstva u EU. Uprkos brojnim zastojevima na tom putu iz političkih razloga, Srbija je dobila status kandidata 1. marta 2012. godine, a u toku su pregovori o pristupanju. Proces pridruživanja, koji prethodi pregovorima o članstvu, je višefazan proces, praćen odgovarajućim institucionalnim aranžmanima, a za zemlje Zapadnog Balkana, kojima Srbija pripada, ključan je Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju (SSP). Veliki deo tog sporazuma posvećen je unapređenju ekonomske saradnje i čvršćem povezivanju zemalja potpisnica i EU. Predmet istraživanja u ovom radu je razvoj ekonomskih odnosa Srbije i EU u toku procesa evrointegracija, tj. od 2001. godine do danas. Polazna hipoteza je da je napredak na putu Srbije ka EU praćen jačanjem trgovinskih i finansijskih odnosa Srbije sa EU, čime jača pozicija EU kao najznačajnijeg ekonomskog partnera Srbije. Cilj rada je da se utvrdi nivo i trend trgovinske povezanosti Srbije sa EU, kao i značaj koji EU ima za priliv stranih direktnih investicija u Srbiji.

Ostatak rada je podeljen na četiri dela, nakon kojih slede zaključna razmatranja. U prvom narednom delu se analizira Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju kao osnovni sporazum koji definiše pravce i dinamiku ekonomske integracije zemalja Zapadnog Balkana i EU u predpristupnom periodu. U drugom delu se analiziraju obim i robna struktura trgovine Srbije sa EU. U trećem delu se razmatra geografsko poreklo SDI u Srbiji i pozicija EU zemalja, a predmet analize u četvrtom delu je bespovratna finansijska pomoć Srbiji u toku tranzicije.

Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju

Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju (SSP) je međunarodni ugovor koji predstavlja deo regionalne strategije EU koja se odnosi na region Zapadnog Balkana. Sporazum pokreće prvu fazu ekonomske integracije Srbije i EU definišući dinamiku stvaranja zone slobodne trgovine, što ne znači samo postepeno ukidanje carina i količinskih ograničenja, već i postepeno

* nstanisic@kg.ac.rs

prilagođavanje najznačajnijih elemenata tržišta - u prvom redu konkurencije, potom i standardizacije, zaštite potrošača, intelektualne svojine, javnih nabavki i uslova na radu. Iako će tek punopravnim članstvom Srbija postati deo zajedničkog tržišta EU, gde faktički ne postoje nacionalne granice za kretanje roba, usluga, kapitala i ljudi, zona slobodne trgovine predstavlja prvu stepenicu ka tom putu. SSP je sporazum između Republike Srbije i Evropskih zajednica i njenih država članica, a ciljevi zaključivanja sporazuma su: postepeno uspostavljanje zone slobodne trgovine između dve strane, kao prvi stepen ekonomske integracije Srbije u EU; harmonizacija propisa Srbije sa propisima EU, kojima se uređuje poslovno okruženje u Srbiji (zaštita konkurencije, intelektualna svojina, zaštita potrošača i dr.); jačanje regionalne saradnje kroz razvoj ekonomskih i političkih odnosa potencijalnih članica EU (Zapadni Balkan i Turska); uspostavljanje okvira za produblivanje saradnje dve strane u različitim oblastima (industrija, poljoprivreda, mala i srednja preduzeća, saobraćaj i dr.) i pomoć EU u procesu integracije Srbije u EU.

Srbija je 29. aprila 2008. godine potpisala SSP sa Evropskim zajednicama i njihovim državama članicama. Pregovori o SSP Srbije sa EU zvanično su počeli u oktobru 2005. godine, nakon čega je održano nekoliko rundi pregovora, ali su u maju 2006. godine pregovori suspendovani odlukom EU zbog nedovoljne saradnje Srbije sa Međunarodnim krivičnim tribunalom za bivšu Jugoslaviju. Pregovori su nastavljani 13. juna 2007. godine, nakon pozitivne ocene o saradnji sa Tribunalom. Srbija je SSP sa Evropskom unijom parafirala 7. novembra 2007. godine. SSP između Srbije i EU je potpisan 29. aprila 2008. godine, a 9. septembra 2008. godine Narodna skupština Republike Srbije je ratifikovala SSP.

U trgovinskom smislu, pridruživanje je proces u kojem zemlje uspostavljaju sve jače trgovinske odnose sa EU. I pre potpisivanja SSP, EU je pružala trgovinske povlastice zemljama zapadnog Balkana, u vidu Autonomnih trgovinskih mera, za koje EU nije tražila nikakve protiv-ustupke, što pokazuje da se radi o asimetričnim preferencijalima. Nivo trgovinskih integracija sa EU se podiže u skladu sa napretkom zemlje ka punopravnom članstvu. Tek kad postane član EU, zemlja ulazi u carinsku uniju, tj. mora da usvoji Jedinstvenu spoljnotrgovinsku politiku EU. Međutim, ni tu se ne završava proces ekonomske integracije zemlje sa EU, jer nove članice EU neće odmah postati deo Jedinstvenog tržišta EU, jer će u prelaznom periodu ostati ograničenja u kretanju radne snage, niti će biti deo ekonomske unije, jer neće moći odmah da uvedu jedinstvenu valutu.

Sastavni deo Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju je Prelazni trgovinski sporazum čija je puna primena otpočela 1. februara 2010. godine. Srbija je od 30. januara 2009. godine počela sa jednostranom primenom Prelaznog trgovinskog sporazuma sa EU.

Prelazni sporazum se odnosi na međusobnu trgovinu industrijskim i poljoprivrednim proizvodima između Srbije i EU. Koncesijom EU za industrijske proizvode poreklom iz Srbije ukinute su carine na uvoz industrijskih proizvoda poreklom iz Srbije, kao i dažbine koje imaju isto dejstvo, odmah nakon stupanja na snagu Prelaznog sporazuma. Koncesijom Srbije za industrijske proizvode poreklom iz EU postepeno se smanjuju i ukidaju carine na uvoz u Srbiju industrijskih proizvoda poreklom iz EU predviđene Aneksom I sporazuma, u prelaznom periodu od najviše šest godina. Carine na industrijske proizvode koje nisu navedene u Aneksu I ukidaju se stupanjem na snagu Prelaznog sporazuma.

Primena Prelaznog trgovinskog sporazuma ima svoje prednosti i nedostatke. U prednosti se ubrajaju postepeno, ali relativno brzo ukidanje carina, što ima pozitivne strane (jeftiniji inputi, uključujući i robu široke potrošnje koja bi trebalo da bude jeftinija, a kvalitetnija, zatim, uključivanje domaćih proizvođača na svetsko tržište, deo „paketa“ u sklopu političkog puta u EU, relativno solidnija zaštita za važnije poljoprivredne proizvode), ali i negativne strane, u prvom redu udar konkurencije iz EU na naša nekonkurentna preduzeća. Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju između Evropske unije i Republike Srbije je stupio na snagu 1. septembra 2013.

godine. Stupanjem na snagu Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju prestala je primena Prelaznog trgovinskog sporazuma.

Dve najznačajnije obaveze koje Srbija preuzima ovim sporazumom su uspostavljanje zone slobodne trgovine i usaglašavanje zakonodavstva Srbije sa pravom EU. Sporazumom se stvara zona slobodne trgovine između Srbije i EU, u prelaznom periodu od šest godina. Diskutabilno je, međutim, da li je navedeni vremenski rok adekvatno opredeljen. S jedne strane, rok za liberalizaciju trgovine je trebalo odrediti u skladu sa sposobnošću srpske industrije i poljoprivrede da se prilagode slobodnoj trgovini sa ekonomski znatno naprednijim prostorom EU, a s druge strane, uskladiti sa željom Srbije za što bržim završetkom reformi i pristupanjem EU. Posmatrano sa današnjeg aspekta, kada je navedeni rok protekao, i imajući u vidu da se još uvek ne nazire završetak pregovora o pristupanju Srbije EU, opredeljeni rok od 6 godina se argumentovano može smatrati diskutabilnim, pogotovo za određene osetljive grupe proizvoda. EU ovim sporazumom potvrđuje slobodan pristup robi iz Srbije na tržištu EU.

Spoljnotrgovinska razmena Srbije sa Evropskom unijom

Obim spoljnotrgovinske razmene Srbije i EU

Trgovinski odnosi Evropske unije sa našom zemljom prošli su kroz više faza: od obećavajućeg početka krajem 60-ih i 70-ih (u odnosima tadašnje SFRJ sa Evropskom ekonomskom zajednicom), povoljnog trgovinskog statusa na osnovu ugovora iz 1980. godine, teškog perioda sankcija 90-ih godina, dobijanja autonomnog preferencijalnog tretmana krajem 2000. godine, primene prelaznog trgovinskog sporazuma, do stupanja na snagu Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju i dobijanja statusa kandidata za članstvo u 2013. godini. Od kraja 2000. godine, članstvo Srbije u Evropskoj uniji postaje jedan od osnovnih strateških ciljeva države, a Srbija se od tada konstantno nalazi na putu evropskih integracija. U skladu sa takvim strateškim opredeljenjem i navedenim formalnim sporazumima u oblasti spoljnotrgovinskih odnosa, u periodu od 2001. godine dolazi do konstantnog rasta obima spoljnotrgovinske razmene Srbije sa EU. U tabeli 2 su prikazani podaci o ukupnoj spoljnotrgovinskoj razmeni Srbije, kao i obim razmene sa Evropskom unijom, u periodu od 2001. do 2014. godine.

Tabela 2. Spoljnotrgovinska razmena Srbije (ukupna i sa EU) u periodu 2001-2014. godina (u milionima tekućih dolara)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ukupan izvoz	1721	2075	2755	3523	4482	6428	8825	10973	8345	9795	11779	11353	14610	14790
Izvoz u EU	947	1149	1352	1815	2411	3361	4935	5955	4478	5615	6791	6597	9175	9554
Udeo EU u izvozu	55	55.4	49.1	51.5	53.8	52.3	55.9	54.3	53.7	57.3	57.7	58.1	62.8	64.6
Ukupan uvoz	4261	5614	7473	10753	10461	13172	18554	22875	15582	16735	19862	19013	20550	20425
Uvoz iz EU	2135	3110	4102	5836	5242	6293	10220	12189	8568	9370	11026	11058	12700	12888
Udeo EU u uvozu	50.1	55.4	54.9	54.3	50.1	44.8	55.1	53.3	55.0	56.0	55.5	58.2	61.8	63.1
Trgovinski bilans	-2540	-3539	-4718	-7230	-5979	-6744	-9729	-11902	-7237	-6940	-8083	-7660	-5940	-5635
Trgovinski bilans sa EU	-1188	-1961	-2750	-4021	-2831	-2932	-5285	-6234	-4090	-3755	-4235	-4461	-3525	-3334

Izvor: International Trade Center, TradeMap, Eurostat

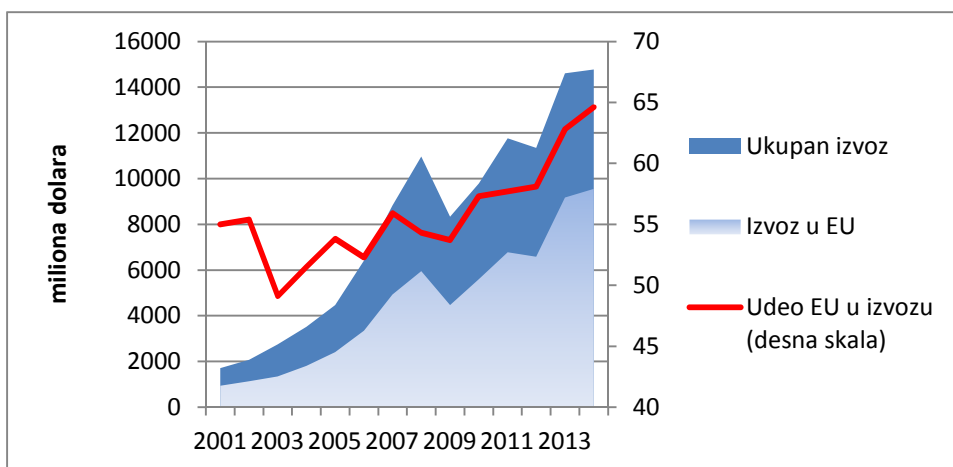
Ukupan izvoz Republike Srbije je u periodu od 2001. do 2014. godine povećan sa 1,7 na 14,8 milijardi tekućih američkih dolara, dok je ukupan uvoz porastao sa 4,2 na 20,4 milijardi dolara u istom periodu. U celokupnom posmatranom periodu obim izvoza i uvoza je rastao, izuzev 2009. godine, kada pod uticajem svetske ekonomske krize dolazi do smanjivanja obima

spoljnotrgovinske razmene. Već 2011. godine izvoz Srbije je prestigo predkrizni nivo, dok je, sa druge strane, uvoz još uvek manjeg obima nego u 2008. godini. Svetska ekonomska kriza je tako doprinela i zaustavljanju negativnog trenda značajnog rasta spoljnotrgovinskog bilansa, koji je sa 2,5 milijardi dolara u 2001. godini narastao na skoro 12 milijardi dolara u 2008. godini, da bi od 2009. godine bio na znatno nižim nivoima (u 2014. godini je iznosio 5,6 milijardi dolara). Bez obzira na znatno smanjenje nakon izbijanja svetske ekonomske krize, deficit trgovinskog bilansa je jedan od većih problema srpske ekonomije, pri čemu izvor problema nije na strani uvoza (koji je meren odnosom sa BDP na nivou ispod onog koji se beleži u razvijenijim tranzicionim privredama), već na strani izvoza, čije je učešće u BDP dosta niže nego u drugim razvijenijim evropskim tranzicionim zemljama. Imajući u vidu da je nakon izbijanja svetske ekonomske krize došlo do značajnog smanjenja priliva SDI, kako u Srbiji tako i u zemljama šireg regiona, finansiranje trgovinskog deficita postaje sve veća briga. Tako se uprkos smanjenju deficita spoljnotrgovinske razmene (kako u nominalnom iznosu, tako i u odnosu sa BDP) nije smanjio hronični problem koji Srbija ima u odnosima sa inostranstvom.

Uporedo sa rastom ukupne spoljnotrgovinske razmene Srbije, rasla je i trgovina sa Evropskom unijom. U periodu od 2001. do 2014. godine izvoz Srbije u EU je porastao sa 0,9 na 9,5 milijardi dolara. U isto vreme, uvoz iz EU je povećan sa 2,1 na 12,8 milijardi dolara. Trend konstantnog porasta trgovine sa EU je takođe prekinut samo u 2009. godini (nakon izbijanja svetske ekonomske krize). Prekrizni nivo izvoza u EU je prevaziđen već 2011. godine (iste godine kada je i ukupan izvoz po prvi put nakon izbijanja krize bio veći nego pre krize), ali su, za razliku od ukupnog uvoza čije se prekrizne vrednosti još nisu dostigle, prekrizne vrednosti uvoza iz EU dostigle 2013. godine. Trgovinski bilans robne razmene Srbije sa EU je konstantno u visokom deficitu, iako su i njegove vrednosti na dosta nižem nivou nego pre izbijanja krize (3,3 milijardi dolara u 2014. godini).

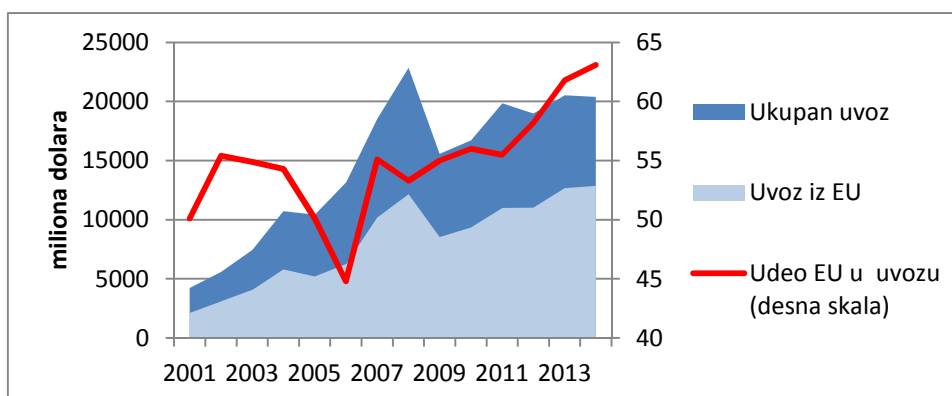
Iz navedenih podataka je jasno da se trendovi u kretanju obima izvoza i uvoza Srbije ne razlikuju ukoliko posmatramo trgovinsku razmenu Srbije sa svetom i sa Evropskom unijom. Ipak, imajući u vidu strateško opredeljenje za članstvo u EU, kao i brojne sporazume o slobodnoj trgovini koji su potpisani u okviru procesa pridruživanja EU, za očekivati je da je u navedenom period porastao značaj EU kao spoljnotrgovinskog partnera Srbije. Uporedni pregled obima spoljnotrgovinske razmene Srbije sa svetom i sa Evropskom unijom je prikazan na grafikonima 1 i 2.

Grafikon 1. Kretanje izvoza Republike Srbije u periodu 2001-2014. godina (u milionima dolara)



Izvor: International Trade Center, TradeMap, Eurostat

Grafikon 2. Kretanje uvoza Republike Srbije u periodu 2001-2014. godina
(u milionima dolara)



Izvor: International Trade Center, TradeMap, Eurostat

Desne skale grafikona 1 i 2 mere učešće izvoza u EU u ukupnom izvozu Srbije i učešće uvoza iz EU u ukupnom uvozu Srbije. Ukoliko posmatramo krajnje tačke perioda, učešće izvoza u EU je poraslo sa 55% u 2001. na 65% ukupnog izvoza u 2014. godini, dok je učešće uvoza iz EU u ukupnom uvozu Srbije poraslo sa 50% na 63%. Unutar posmatranog perioda, i izvoz u EU i uvoz iz EU su imali kolebanja, sa najnižom vrednošću učešća izvoza u EU od 50% ukupnog izvoza u 2003. godini, a učešća uvoza iz EU od 45% u 2006. godini. Značajno ubrzanje trenda porasta značaja EU u ukupnoj trgovini Srbije sa svetom se uočava u periodu nakon izbijanja svetske ekonomske krize, kada dolazi do konstantnog rasta učešća EU kako na strani izvoza, tako i na strani uvoza Srbije.

Sa učešćem od 65% u izvozu i 63% u uvozu Srbije u 2014. godini Evropska unija je nesumnjivo najznačajniji spoljnotrgovinski partner Srbije. Geografska distribucija izvoza i uvoza Srbije u 2014. godini je predstavljena u tabeli 3.

Tabela 3. Geografska distribucija izvoza i uvoza Srbije u 2014. godini

	Izvoz		Uvoz	
	Miliona evra	Procenat ukupnog izvoza	Miliona evra	Procenat ukupnog uvoza
EU	7204	64,6	9802	63,1
CEFTA	2014	18,1	644	4,1
Rusija	774	6,9	1756	11,3
SAD	235	2,1	210	1,4
Kina	11	0,1	1175	7,6
Ostatak sveta	917	8,2	1938	12,5
ukupno	11157	100	15526	100

Izvor: Republički zavod za statistiku

Drugi po značaju spoljnotrgovinski partner Srbije na strani izvoza je zona slobodne trgovine CEFTA (sa učešćem od 18% u ukupnom izvozu), a treći Rusija (7%). Na strani uvoza, iza EU kao najvećeg partnera slede Rusija (sa 11% ukupnog uvoza) i Kina (sa 8% ukupnog uvoza). Iz navedenog je više nego jasno da EU predstavlja ubedljivo najznačajnijeg partnera Srbije u spoljnotrgovinskoj razmeni, te da je Srbija već značajno integrisana u evropsko tržište.

Robna struktura trgovinske razmene Srbije sa EU

Pored obima spoljnotrgovinske razmene i njene geografske usmerenosti, treći bitan aspekt analize trgovinskih tokova je robna struktura. U nameri da sagledamo robnu distribuciju izvoza Srbije u EU i uvoza Srbije iz EU, korišćićemo Standardnu međunarodnu trgovinsku klasifikaciju (SMTK). Prikaz robne strukture razmene sa EU je dat u tabeli 4.

Tabela 4. Robna struktura spoljnotrgovinske razmene Srbije sa Evropskom unijom u 2006. i 2013. godini

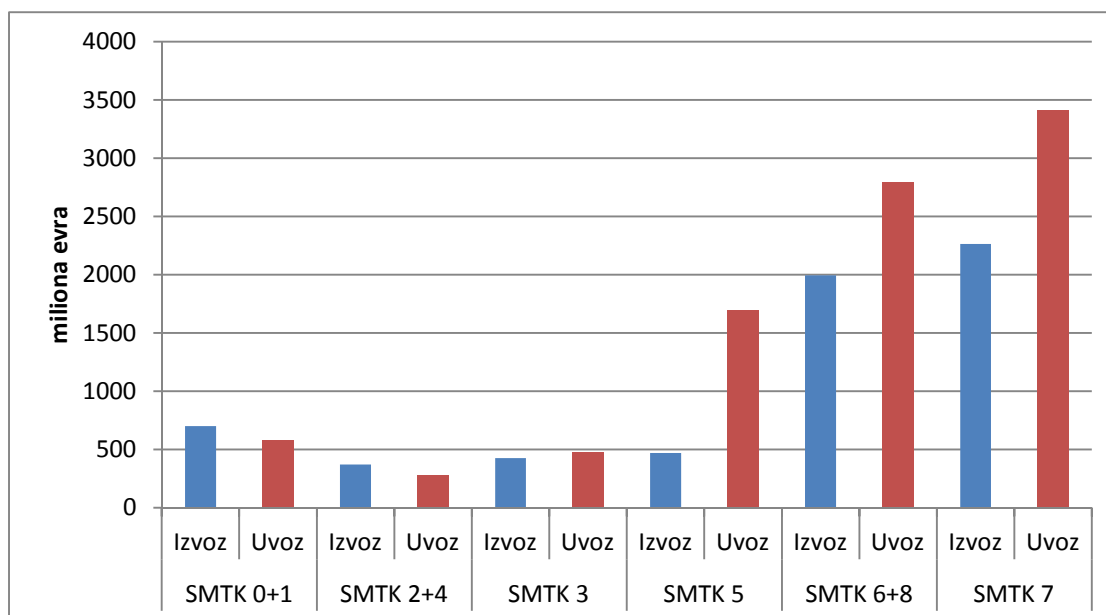
		2006.	2013.
SMTK 0+1 Hrana, piće, duvan	Izvoz (mil. evra)	493	700
	Uvoz (mil. evra)	383	576
	Trg. saldo	110	124
	Izvoz/uvoz	129%	122%
SMTK 2+4 Sirovine, ulja i masti	Izvoz	151	370
	Uvoz	172	280
	Trg. saldo	-21	90
	Izvoz/uvoz	88%	132%
SMTK 3 Mineralna goriva i maziva	Izvoz	22	427
	Uvoz	288	474
	Trg. saldo	-266	-47
	Izvoz/uvoz	8%	90%
SMTK 5 Hemijski proizvodi	Izvoz	224	471
	Uvoz	880	1693
	Trg. saldo	-656	-1222
	Izvoz/uvoz	25%	28%
SMTK 6+8 Razni gotovi proizvodi i proizvodi svrstani po materijalu	Izvoz	1653	1994
	Uvoz	1961	2787
	Trg. saldo	-308	-793
	Izvoz/uvoz	84%	72%
SMTK 7 Mašine i transportni uređaji	Izvoz	259	2262
	Uvoz	2096	3409
	Trg. saldo	-1837	-1147
	Izvoz/uvoz	12%	66%

Izvor: Eurostat

Na grafikonu 3 se može primetiti da najveći obim trgovine Srbija sa Evropskom unijom u 2013. godini ostvaruje u robnoj kategoriji SMTK7 (Mašine i transportni uređaji), slede sektori SMTK 6+8 (Razni gotovi proizvodi i proizvodi svrstani po materijalu) i SMTK 5 (Hemijski proizvodi). Ove tri kategorije proizvoda čine preko 3/4 srpskog izvoza u EU i preko 4/5 srpskog uvoza iz EU.

U trgovini sa Evropskom unijom Srbija ima u 2013. godini spoljnotrgovinski deficit u svim robnim kategorijama, sem u SMTK 0+1 i SMTK 2+4 (Hrana, piće, duvan i Sirovine, ulja i masti). Imajući u vidu da se robne grupe Standardne međunarodne trgovinske klasifikacije među sobom razlikuju i po tehnološkoj intenzivnosti, jasno je da se prednosti Srbije u trgovini sa EU nalaze u nisko-tehnološki intenzivnim granama privrede, što ukazuje na lošu strukturu i nisku međunarodnu konkurentnost našeg izvoza, ali i privrede u celini.

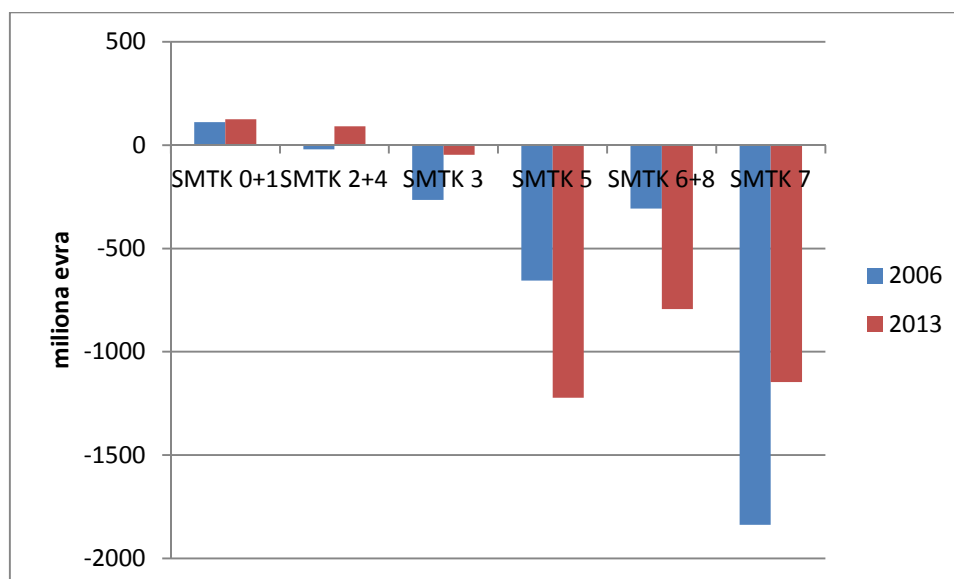
Grafikon 3. Izvoz Srbije u EU i uvoz Srbije iz EU, po robnim kategorijama, u 2013. godini



Izvor: Eurostat

Ukoliko pratimo promenu trgovinskog salda u periodu od 2006. do 2013. godine (grafikon 4), možemo uočiti da je u tom periodu značajno povećan deficit Srbije u robnoj razmeni sa EU u kategorijama SMTK 5 i SMTK 6+8 (Hemijski proizvodi i Razni gotovi proizvodi i proizvodi svrstani po materijalu), ali da je značajno smanjen deficit u kategorijama SMTK 7 i SMTK 3 (Mineralna goriva i maziva i Mašine i transportni uređaji). Pogotovo je pozitivno što je deficit smanjen u trgovini mašinama i transportnom opremom, imajući u vidu da je u toj kategoriji tradicionalno najveći deficit razmene Srbije sa EU. Iako nesumnjivo pozitivan, ovaj rezultat je posledica velikog izvoza koji ostvaruje samo jedna kompanija u tom sektoru privrede - kompanija Fiat Automobili Srbija (FAS). Imajući u vidu da je srpska ekonomija relativno mala, aktivnost samo jedne velike kompanije značajno utiče na celokupnu sliku ekonomskog stanja u Srbiji. To se u skorije sveme pokazivalo na primeru smederevske železare, a sada na primeru FAS-a.

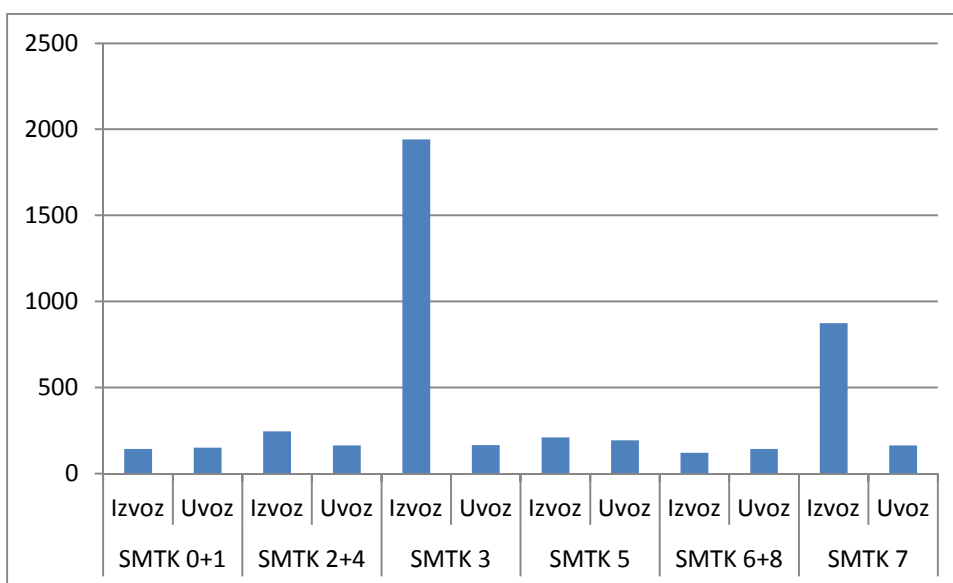
Grafikon 4. Trgovinski saldo robne razmene Srbije i EU, po robnim kategorijama, u 2006. i 2013. godini



Izvor: Eurostat

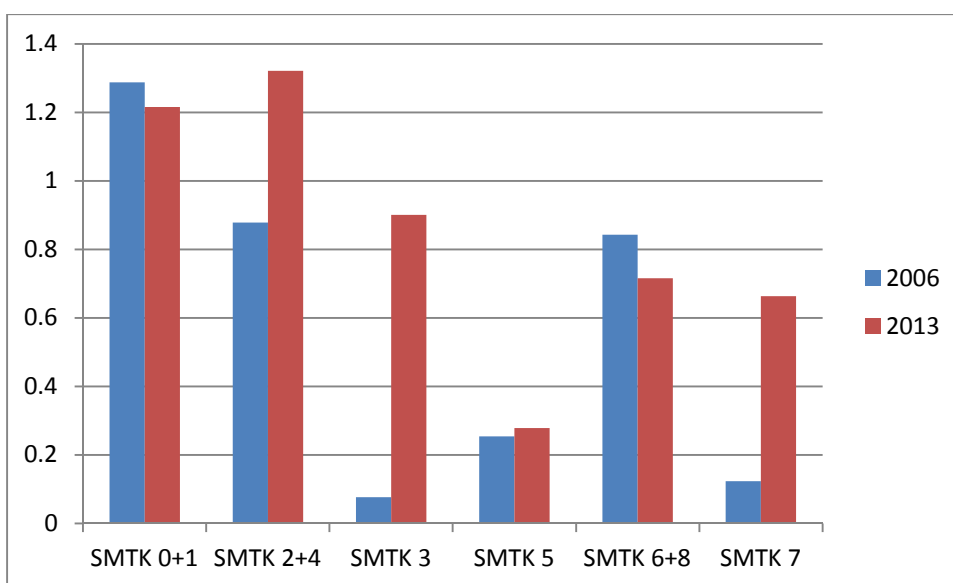
Bolji uvid u dinamiku spoljnotrgovinske razmene Srbije sa EU možemo steći praćenjem indeksa rasta izvoza i uvoza u periodu od 2006. do 2013. godine (grafikon 5). Sliku umerenih i relativno ujednačenih indeksa rasta “kvari” jako izražen rast izvoza Srbije u EU u dva pomenuta sektora SMTK 7 i SMTK 3 (Mineralna goriva i maziva i Mašine i transportni uređaji). Očigledno je da su sektor proizvodnje mašina i transportne opreme i mineralnih ulja i maziva bili najpropulzivniji sektori srpske privrede u poslednje vreme. Njima se može pridodati još sektor informacionih i komunikacionih tehnologija, ali se njihove ekonomske aktivnosti na polju izvoza i uvoza ovde ne vide, imajući u vidu da se u najvećoj meri odnose na trgovinu uslugama, a ne robom, koja je ovde predmet razmatranja.

Grafikon 5. Indeks promene vrednosti izvoza i uvoza trgovine Srbija-EU, po robnim kategorijama, za 2013. godinu (bazna godina 2006)



Izvor: Eurostat

Grafikon 6. Pokrivenost uvoza izvozom u trgovini Srbija-EU, po robnim kategorijama, u 2006. i 2013. godini



Izvor: Eurostat

Priliv stranih direktnih investicija u Srbiji iz Evropske unije

Pored toga što predstavlja ubedljivo najznačajnijeg spoljnotrgovinskog partnera Srbiji, Evropska unija je i ubedljivo prva na listi geografskog porekla stranih direktnih investicija u Srbiji. U tabeli 5 je prikazan priliv SDI u Srbiji u periodu od 2005. do 2013. godine, poreklom iz EU i iz ostatka sveta. Učešće investicija iz EU u ukupnom prilivu SDI u Srbiji se u posmatranom periodu kretalo od 63% (u 2006) do čak 90% (u 2005). Prosečan udeo EU u prilivu SDI u Srbiji u posmatranih devet godina iznosi visokih 77%, više čak i od učešća EU u spoljnoj trgovini Srbije.

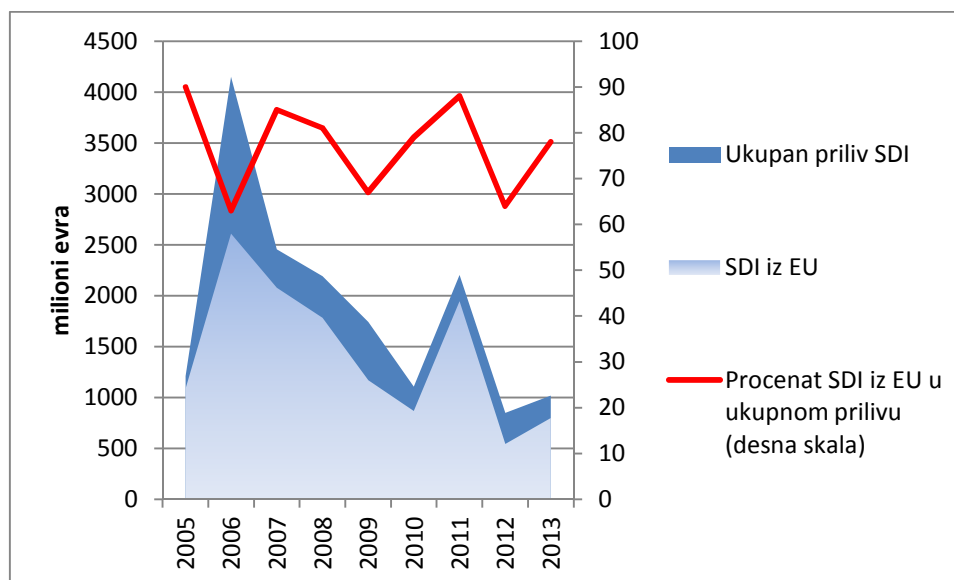
Tabela 5. Priliv stranih direktnih investicija u R. Srbiju, u periodu od 2005. do 2013. godine (u milionima evra)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
SDI iz EU	1089	2613	2080	1784	1171	871	1949	547	800
SDI iz ostatka sveta	125	1540	378	409	572	237	258	304	221
Procenat SDI iz EU u ukupnom prilivu	90	63	85	81	67	79	88	64	78

Izvor: Narodna banka Srbije

Na grafikonu 7 se može propratiti dinamika priliva SDI u Srbiji iz EU i ostatka sveta u periodu od 2005. do 2013. godine. Generalno posmatrano, zabrinjava opadajući trend priliva SDI u Srbiji u posmatranom periodu. Iako je veći deo perioda obeležila svetska ekonomska kriza u toku koje su značajno smanjeni tokovi SDI u svetu, a pogotovo u regionu Jugoistočne Evrope, Srbija odstupa od trenda porasta priliva SDI u poslednjih par godina koji se beleži u regionu. S druge strane, uprkos opštem smanjenju priliva SDI, učešće EU u prilivu je relativno konstantno.

Grafikon 7. Kretanje priliva stranih SDI u Srbiji u periodu od 2005. do 2013. godine, u milionima evra



Izvor: Narodna banka Srbije

Bespovratna finansijska pomoć Srbiji

Pored sagledavanja trgovinskih tokova i tokova SDI, sliku o ekonomsko-finansijskim odnosima Srbije i Evropske unije možemo upotpuniti sagledavanjem značaja EU u prilivu bespovratne finansijske pomoći. U tabeli 6 je predstavljena vrednost bespovratne pomoći koju je Srbija dobila od strane najvećih donatora, u periodu od 2000. do 2013. godine. Od ukupno 3645 miliona evra pomoći od strane devet najznačajnijih donatora, čak 2600 miliona evra je stiglo iz

zemalja članica EU. Pojedinačno posmatrano, ubedljivo najveći donator bespovratne pomoći Srbiji je Nemačka (1200 miliona evra), a slede je SAD (630 miliona), Italija (276 miliona) i Grčka (258 miliona).

Tabela 6. Bespovratna finansijska pomoć Srbiji u periodu od 2000. do 2013. godine, u milionima evra

Evropska unija	2600
<i>Nemačka</i>	<i>1200</i>
<i>Italija</i>	<i>276</i>
<i>Grčka</i>	<i>258</i>
<i>Švedska</i>	<i>214</i>
<i>Holandija</i>	<i>123</i>
SAD	630
Švajcarska	157
Norveška	157
Japan	101

Izvor: Delegacija Evropske unije u Republici Srbiji i Kancelarija za evropske integracije Vlade Republike Srbije

Zaključak

Članstvo u Evropskoj uniji predstavlja strateški cilj Republike Srbije. U skladu sa tim, ali i tradicionalno razvijenim ekonomskim odnosima Srbije sa zemljama članicama EU, od 2000. godine do danas došlo je do unapređenja ekonomske saradnje, čemu su doprineli i odgovarajući institucionalni aranžmani postignuti u procesu pristupanja Srbije EU: od dobijanja autonomnog preferencijalnog tretmana u trgovini krajem 2000. godine, primene prelaznog trgovinskog sporazuma, do stupanja na snagu Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju i dobijanja statusa kandidata za članstvo u 2013. godini.

Ukupan izvoz Republike Srbije u EU je u periodu od 2001. do 2014. godine povećan sa 0,9 na 9,5 milijardi američkih dolara, dok je uvoz iz EU porastao sa 2,1 na 12,8 milijardi dolara u istom periodu. Ovo višestruko povećanje trgovinskih tokova praćeno je i višestrukim povećanjem deficita Srbije u međusobnoj trgovinskoj razmeni, sa 1,2 na 3,3 milijardi dolara. Izuzetak je trgovina poljoprivrednim proizvodima, u kojoj Srbija sa EU ostvaruje suficit.

Poast trgovine sa EU je u posmatranom periodu bio izraženiji od porasta ukupne spoljnotrgovinske razmene Srbije sa inostranstvom. To se oslikava u činjenici da je udeo EU u srpskom izvozu porastao sa 55 na 65% u periodu od 2001. do 2014. godine, dok je udeo EU u uvozu Srbije porastao sa 50 na 63%. Sa ovakvim udelom u ukupnoj trgovini, EU je vodeći i ubedljivo najveći spoljnotrgovinski partner Srbije.

Ukoliko posmatramo robnu strukturu međusobne razmene, najveći obim trgovine Srbija sa Evropskom unijom u 2013. godini ostvaruje u robnoj kategoriji SMTK7 (Mašine i transportni uređaji), slede sektori SMTK 6+8 (Razni gotovi proizvodi i proizvodi svrstani po materijalu) i SMTK 5 (Hemijski proizvodi). Ove tri kategorije proizvoda čine preko 3/4 srpskog izvoza u EU i preko 4/5 srpskog uvoza iz EU.

Pored toga što predstavlja ubedljivo najznačajnijeg spoljnotrgovinskog partnera Srbiji, Evropska unija je i ubedljivo prva na listi geografskog porekla stranih direktnih investicija u Srbiji. Prosečan udeo EU u prilivu SDI u Srbiji u posmatranih devet godina iznosi visokih 77%, više čak i od učešća EU u spoljnoj trgovini Srbije. Ipak, za razliku od trgovine, kod priliva SDI u Srbiju se ne uočava trend porasta učešća EU u odnosu na ostatak sveta.

Ukoliko se prethodnim zaključcima o značaju EU kao spoljnotrgovinskog i investicionog partnera Srbije pridoda i činjenica da su zemlje EU i najveći donatori bespovratne finansijske pomoći Srbiji u procesu tranzicije, jasno je da područje EU ima ubedljivo najveći značaj za ekonomske odnose Srbije sa inostranstvom, a imajući u vidu proces pristupanja Evropskoj uniji, može se očekivati dalji rast povezanosti i integrisanosti srpske ekonomije sa EU u narednom periodu.

Reference

1. Privredna komora Srbije. (2010). Mogućnosti povećanja izvoza primenom sporazuma o slobodnoj trgovini, Beograd: Privredna komora Srbije
2. Jelisavac, S. (2009). Prelazni sporazum o trgovini između EU i Srbije, i njegova početna primena, Međunarodna politika, br.1134, Beograd: Institut za međunarodnu politiku i privredu
3. Todorović, M., Marković, I. (2013). Međunarodna ekonomija, Niš: Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu
4. Milovanović, G., Veselinović, P. (2009). Globalizacija i tranzicija, Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
5. Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju i prelazni trgovinski sporazum, dostupno na: <http://www.pks.rs/SADRZAJ/Files/CMIP/Brosura-SSPiPrelaznitrgovinskisporazum.pdf>

Internet izvori:

1. Delegacija Evropske unije u Republici Srbiji www.europa.rs
2. Eurostat <http://ec.europa.eu/eurostat>
3. International trade center www.intracen.org
4. Narodna banka Srbije www.nbs.rs
5. Republički zavod za statistiku Srbije www.stat.gov.rs
6. Trade Map www.trademap.org
7. Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza Srbije SIEPA www.siepa.gov.rs

PRILAGODAVANJE INDUSTRIJSKE POLITIKE REPUBLIKE SRBIJE INDUSTRIJSKOJ POLITICI EVROPSKE UNIJE

Dr Vladimir Mičić*

***Apstrakt:** Važan faktor procesa razvoja industrije i strukturnih promena privrede je industrijska politika. Činjenica je industrijski razvijene zemlje i zemlje u razvoju industrijskim politikama pružaju različite oblike podrške svojim industrijama tokom razvoja. U radu se analiziraju industrijska politika R. Srbije i nova industrijske politika EU koja je definisana „Strategijom Evropa 2020“. Cilj istraživanja u ovom radu jeste da ukaže na značaj nove industrijske politike R. Srbije koja je prilagođena industrijskoj politici EU, kojom bi se uticalo na razvoj industrije koja je konkurentna i koja je pokretač održivog razvoja privrede i rasta zaposlenosti. Polazna hipoteza u ovom radu je da industrijska politika ima ključno mesto u dinamiziranju ekonomskih aktivnosti, podizanju nivoa razvoja industrije, efikasnom sprovođenju strukturiranih reformi i jačanju konkurentnosti, zbog čega je neophodno da država definiše celovitu i konzistentnu industrijsku politiku. Rezultati analize novog koncepta industrijske politike EU, ukazuje se da je neophodno definisanje i sprovođenje aktivne, fleksibilne, sofisticirane i inovativne industrijske politike, kao sastavnog dela strategije društveno-ekonomskog razvoja, jer je to način za prevazilaženje sistemskih problema, strukturnih disproporcija i ponovan razvoj industrije R. Srbije.*

***Ključne reči:** industrijska politika R. Srbije, industrijska politika EU, Strategija Evropa 2020, pristupanje R. Srbije Evropskoj uniji*

Uvod

Od izbijanja globalne ekonomske krize povećan je interes za industrijsku politiku, što proizlazi i iz ponovnog uspostavljanja klasične teze da proizvodni sektor ima važnu ulogu u povećanju produktivnosti, tehnološkoj inovativnosti i održivosti ekonomskog sistema. Danas rasprave oko industrijske politike sve više idu u pravcu od toga zašto primenjivati industrijsku politiku, ka onima kako i kada ona može biti efikasno sprovedena, kako bi uticala na ekonomski razvoj, kako razvijenih zemalja, tako i zemalja u razvoju. Primena industrijske politike sve više je rezultat poteškoća u pronalaženju puta održivog rasta, razvoja privreda i načina upravljanja strukturnim promenama.

Savremena industrijska politika usmeren je na poboljšanje poslovnog ambijenta i kontinuirane promenu strukture industrije ka aktivnostima koji će obezbediti održiv ekonomski razvoj i društveno blagostanje (Rodrik, 2009; Wade, 2012; Aiginger, 2014). Tačnije, industrijska politika je paradigma koja pruža realni ekonomski razvoj i strukturne transformacije. Ekonomski razvoj fundamentalno je vezan za strukturne promene industrije, pri čemu uključuje proizvodnju novih dobara sa novim tehnologijama i transfer resursa od tradicionalnih aktivnosti ka novim aktivnostima. Očigledano da je razlog za razmatranje razvojne uloge države i aktivne i sofisticirane industrijske politike podstaknut izgradnjom tehnološki konkurentnijih industrija. Kao takva ona nije usmerena sama po sebi samo na industrijski, već i na poljoprivredni i uslužni sektor (Rodrik, 2007), to jest ona doprinosi ratu produktivnosti ovih sektora i privrede kao celine. U tom kontekstu se najčešće i definiše industrijska politika kao napore vlade jedne države da menja industrijsku strukturu kako bi promovisla privredni rast zasnovan na rastu produktivnosti i konkurentnosti.

Upravo zadatak industrijske politike na nivou Evropske unije (EU) jeste podrška razvoju konkurentne industrije koja je u stanju da se takmiči na globalnom nivou, kako bi se osiguralo da

* micicv@kg.ac.rs.

ona zadrži svoju ulogu pokretača održivog razvoja i zapošljavanja u EU. Industrijska politika EU, pored toga što se vodi na nacionalnim nivoima država članica, ona se vodi na i nadnacionalnom, odnosno nivou EU. Pri tome je razvojni put zajedničke (nacionalne) industrijske politike EU jako dug i nije pravolinijski.

Proces pridruživanja i integrisanja država kandidata u EU uključuje usklađivanje nacionalnih industrijskih politika u odnosu na industrijsku politiku EU. Republika Srbija (R. Srbija) kao kandidat za članstvo u EU nema adekvatnu i precizno definisanu industrijsku politiku, koja je u funkciji realizacije razvojne strategije industrije.

Stoga je predmet istraživanja u ovom radu industrijska politika R. Srbije i nova industrijske politika EU koja počiva na osnovama „Nove strategije za rast i radna mesta“, odnosno „Evropa 2020 – strategija za pametan, održiv i sveobuhvatan rast“. U skladu sa predmetom, cilj istraživanja u ovom radu jeste da ukaže na značaj nove industrijske politike R. Srbije koja je prilagođena industrijskoj politici EU, kojom bi se uticalo na razvoj industrije koja je konkurentna i koja je pokretač održivog razvoja privrede i rasta zaposlenosti.

U cilju potvrde postavljene hipoteze, metod analize koristi se u prezentaciji nove zajedničke industrijske politike EU definisane „Strategijom Evropa 2020“. Istorijski metod koristi se prilikom analize hronologije i puta razvoja industrijske politike EU. Primenom ovih metoda dolazi se do saznanja koja mogu doprineti definisanju i prilagođavanju industrijske politike R. Srbije industrijskoj politici EU.

Rad je strukturiran u četiri dela. U drugom delu rada analizira se industrijska politika R. Srbije. U trećem delu analizira se nastanak i razvoj zajedničke industrijske politike Evropske unije, posebno one koja je definisana nakon izbijanja globalne ekonomske krize. Četvrti deo razmatra značaj industrijske politike EU za definisanje nove industrijske politike R. Srbije u procesu pristupanja EU. U Petom delu dati su zaključci.

Industrijska politika Republike Srbije

Period od 1990. do 2000, odnosno prva faza tranzicije, obeležena je potpunim odsustvom strategije razvoja industrije i na njoj definisane industrijske politike. Posledice toga su bile neizbežne, pošto su problemi u industriji rešavani neadekvatnim merama ekonomske politike (Savić, Ilić & Mičić, 2015). Ni u prvoj deceniji XXI veka u R. Srbiji nije postojala precizno definisana industrijska politika koja počiva na koncepciji razvoja, proizvodnoj orijentaciji, i koja je u funkciji realizacije razvojne strategije industrije. Ako se izuzme zalaganje za neophodnost sprovođenja strukturnih promena, ne postoji dokument u kojem su jasno definisani ciljevi, zadaci i prioriteti razvoja industrije uopšte i industrijske politike posebno, niti postoje koncepti o načinu formiranja konkretnih koordiniranih akcionih programa u oblasti industrijske politike.

Kao rezultat toga, industrijska politika bila je oličena u nizu programa koji su bili slabo povezani, i u koji su u osnovi imali deklarativni karakter. Suštinu tih programa činile su opšte ideje i ciljevi, kao: razvoj izvozno orijentisanih grana i podrška izvozu, razvoj inovacione delatnosti, primat tržišta (minimiziranje državne intervencije, jednaki uslovi konkurencije, otvorena privreda), i prioritetan razvoj grana „nove ekonomije“ (oblast informaciono-komunikacionih tehnologija i neke grane usluga).

Koncepti za koje bi se moglo reći da su predstavljali nekakve forme industrijske politike u R. Srbiji, predstavljali su kombinaciju napora koji su, prevashodno, usmereni ka privatizaciji i prevlačenju stranih investicija i kapitala putem državnih podsticaja (subvencija i poreskih olakšica stranim investitorima), a u manjoj meri bili su usmereni ka razvoju novih malih i srednjih preduzeća (MSP) i preduzetništva, razvoju pojedinačnih industrijskih preduzeća i ka regionalnom razvoju (povoljni krediti i bankarske garancije). Tačnije, u skladu sa tim opredeljenjima politika razvoja industrije težila je: privatizaciji i restrukturiranju, privlačenju

stranih direktnih investicija, primeni nekih podsticaja za razvoj industrije, i reformi propisa (Savić, et. al. 2015).

Ovakav odnos prema industriji i industrijskoj politici rezultat je brojnih sistemskih ograničenja i modela privrednog razvoja, koji je posledica dominantnog koncepta tranzicionih reformi, a koje su bazirane na liberalizaciji, privatizaciji i deregulaciji. U period od 2001. godine, sektor usluga je dobio dominantnu ulogu, što je direktno uzrokovalo deindustrijalizaciju privrede, dok je industrija, posebno prerađivačka industrija, u najvećoj meri devastirana. Umesto strukturnih promena i rasta konkurentnosti industrije razvoj je krenuo u pravcu tercijarizacije privrede.

Rezultati industrije ostvareni tokom prve decenije XXI veka, doveli su do potrebe da se ozbiljno preispita pozicija industrijske politike i njen uticaj na razvoj industrije i nacionalne ekonomije. Pri tome, javili su se protivrečni stavovi u pogledu mesta i uloge industrijske politike, od njenog osporavanja, do isticanja zahteva da se država neposrednije angažuje kako bi doprinela ubrzanju ekonomskog rasta i razvoja. Istovremeno, ekonomska realnost, ne samo brzorastućih zemalja u razvoju i naprednijih zemalja u tranziciji, već i razvijenih zemalja, pokazuje da, uprkos svih argumenata kojima se nastoji osporiti potreba sprovođenja industrijske politike, postoje brojni pozitivni rezultati ostvareni zahvaljujući njenoj realizaciji. Zapravo, ekonomska stvarnost je potvrdila da se sprovođenjem industrijske politike i kordinacijom aktivnosti ekonomskih aktera utiče na nivo industrijske i privredne dinamike.

Svetska ekonomska kriza samo je dodatno ukazala na probleme, a izuzetno loše stanje i sliku srpske industrije pogoršala je još više. Kao posledica neodrživog modela privrednog razvoja 2011. godine usvojena je „Strategija i politika razvoja industrije Republike Srbije od 2011. do 2020. godine“. Ona predstavlja prvi razvojni dokument u kome je učinjen pokušaj da se definišu razvojni prioriteti industrije i načini njihovog ostvarivanja. Od 2011. godine kreiranje i sprovođenje industrijske politike u R. Srbiji je najvećim delom u nadležnosti ministarstva koje se bavi privredom.

„Strategija i politika razvoja industrije Republike Srbije od 2011. do 2020. godine“ povezuje 13 različitih politika (stranih ulaganja, zaštite tržišne konkurencije, tehnološkog razvoja, obrazovanja, istraživanja i razvoja, restrukturiranja i privatizacije, informaciono-komunikacionih tehnologija, preduzetništva, zapošljavanja, energetske efikasnosti, zaštite životne sredine, regionalnog razvoja i unapređenja korporativnog upravljanja. Osnova Strategije jeste izvozni modela, a kvantitativno i kvalitativno definisani ciljevi kojima ona teži su: (1) uspostavljanje poslovnog ambijenta privlačnog za investiranje koji obezbeđuje zaštitu konkurencije, proširenje saradnje javnog i privatnog sektora, zaštitu životne sredine, ravnomeran regionalni razvoj; (2) određivanje konkurentskih industrijskih oblasti u kojima R. Srbija ima razvojnu šansu i (3) utvrđivanje sektora u kojima je nužno restrukturiranje kako bi postali profitabilni i konkurentni (MERR & RZR, 2011).

Industrijska politika definisana Strategijom ima horizontalni pristup, i daje poseban naglasak na razvoj nekoliko oblasti i grana koje treba da budu osnova razvoja industrije i privrednog rasta R. Srbije. Prema Strategiji struktura industrije treba da bude bazirana na izvozno konkurentnim oblastima i granama koje stvaraju visoku dodatnu vrednost, a kao vodeće proizvodne oblasti i grane izdvojene su proizvodnja: (1) hrane, (2) saobraćajnih sredstava, (3) informaciono-komunikaciona tehnologija, (4) metalni kompleks i (5) farmaceutska industrija (MERR & RZR, 2011).

Strategijom su definisane tri osnovne vrste mera ekonomske i industrijske politike: (1) opšte mere i instrumenti ekonomske politike u funkciji pravne sigurnosti, predvidivosti i transparentnosti primene zakona i drugih relevantnih pravila; (2) smanjivanje svih barijera koje ometaju poslovanje, i (3) intenzivna podrška svim preduzećima koja svoje aktivnosti usmeravaju na novu proizvodnju, izvoz, primenu novih znanja i jačanje novih tehnologija i inovativnosti (MERR & RZR, 2011).

I pored činjenice da je doneta „Strategija i politika razvoja industrije Republike Srbije od 2011. do 2020. godine“ i ohrabrenja da je industrijska politika konačno dobila mesto koje odavno zauzima u najefikasnijim industrijskim zemljama, industrija R. Srbije i dalje tone u sve dublju krizu. U definisanju ove industrijske politike nažalost nisu korišćena neka pozitivna iskustva razvijeni zemalja i zemalja u razvoju, kako iz bliže, tako i iz dalje prošlosti. Može se postaviti i pitanje realnosti ostvarenja definisanih ciljeva i pretpostavki na kojima počiva. Takođe, sprovođenje ove industrijske politike i njen uticaj i razvoj osim industrijskog sektora, obuhvata i razvoj nekih drugih delatnosti, što se u krajnjem slučaju mora odraziti i na njenu efikasnost.

Industrijska politika Evropske unije

Potreba stvaranja zajedničkog tržišta roba, ljudi, kapitala i radne snage Evropske ekonomske zajednice (EEZ) uslovljavala je i stvaranje zajedničke industrijske politike. Ova potreba dovela je do pojave intervencija na nivou EEZ, a ne samo na nacionalnim nivoima, budući da je za realizaciju cilja stvaranja zajedničkog tržišta bio potreban određen stepen usklađenosti industrijskih politika (Savić, et. al. 2015). Ekonomsko opravdanje i argumentacija za industrijsku politiku nađena je u podršci tržištu i otklanjanju tržišnih nedostataka, pomoći industrijama u nastajanju i nestajanju, razvoju strateških industrija, ravnomernom regionalnom razvoju i privlačenju starnih investicija. To je uticalo na smanjenje značaja nacionalnih industrijskih politika i povećanje sinhronizacije zajedničkih akcija i delovanja. Takođe, potreba za zajedničkom industrijskom politikom bila je uslovljena strukturnom neusklađenošću industrija članica, ali i konkurencijom SAD i Japana, i sve većom proizvodnom konkurencijom zemalja u razvoju Jugoistočne Azije. Glavne mere industrijske politike bile su usmerene na organizaciju zajedničkog tržišta, restrukturiranje preduzeća, usaglašavanje pravnog, poreskog i finansijskog zakonodavstva.

Što se tiče razvoja, industrijska politika Zajednice starija je od njenog zvanišnog priznavanja. Rimskim ugovorom iz 1957. godine EEZ i države članice podelile su nadležnost u pogledu povećanja konkurentnosti industrije, ali i stvaranja zajedničkog tržišta roba i jedinstvenog prostora za industrijska preduzeća i njihovu proizvodnju (Audretsch, 1993). Međutim, tek 1970. godine EEZ je industrijsku politiku unela u dokument „Industrijska politika Zajednice“ (European Communitis, 1970), a 1973. godine usvojen je prvi akcioni program industrijske politike.

Tokom 1980-tih godina XX veka industrijska politika je bila još uvek nedovoljno proaktivna. Ona je uglavnom bila usmerena na restrukturiranje pojedinih industrija koje su se našle u problemu usled neslaganja zemalja članica u tada još uvek nedovoljno homogenom tržišnom okruženju EEZ. Tek nakon usvajanja „Jedinstvenog evropskog akta“ 1987. godine, industrijska politika postaje proaktivna i orijentiše se ka visokoj tehnologiji (Sauter, 1997). Stoga se može reći da se razvoj industrijske politike EEZ kretao od sektorskog protekcionizma ka horizontalnoj podršci i promociji konkurentnosti (Mičić, 2008).

Razvoj industrijske politike EEZ do osnivanja EU prošao kroz više faza (Sauter, 1997). Suštinski, prava forma zajedničke nadnacionalne industrijske politike EU uspostavljena 1992. godine. „Ugovorom iz Mاستrihta“ industrijska politika EU definisanja je članom 157. poglavlja XVI „Industrija“. Od tada ona spada u najvažnije politike EU, i podrazumeva efektivnu primenu mera za strukturno regulisanje industrije, kako bi se povećala konkurentnost. Od tada se industrijska politika EU delom vodi na nacionalnom, a najvećim delom na nadnacionalnom, odnosno evropskom nivou. EU je tokom 1990-tih godina učinila veliki zaokret od sektorske ka horizontalnoj industrijskoj politici, na principima neoliberalne ekonomske politike i otvorenog tržišta. Osnovna teorijska postavka industrijske politike postala je teorija endogenog razvoja.

Zajednička industrijska politika EU usmeravana je tokom 1990-tih godina na spoljna tržišta, domaće tržište i tržište faktora proizvodnje (kapital i rad). Industrijskom politikom EU uticala je i na regionalni razvoj, tehnološke inovacije i razvoj poslovnog okruženja. Osnovne mere koje je EU primenjivala u ovom periodu poticale su iz dobro poznatog arsenala mera industrijske politike.

EU je 2000. godine postavila strateški cilj da do 2010. godine postane najkonkurentnija i najdinamičnija privreda, zasnovana na znanju i sposobna da ostvari održivi ekonomski rast, veću zaposlenost i socijalnu koheziju. U svrhu postizanja tog cilja usvojena je „Lisabonska strategija“ (European Council, 2000). Opšti cilj industrijske politike prema ovoj strategiji je povećanje konkurentnosti i produktivnosti industrije, čime je jasno ukazano da, efikasan razvoj industrije, odnosno reindustrijalizacija stvara pozitivne eksterne efekte na privredu EU u celini i ubrzava njen rast. Na ovaj način, EU se suprotstavila mišljenjima da industrija nema ključnu ulogu u informacionom i društvu uslužnih delatnosti (Commission of the European Communities, 2002). To je značilo da industrijska politika treba da bude aktivna sa zadatkom stvaranja povoljnog poslovnog okruženja za razvoj inovativnosti i MSP (Mičić, 2009b).

I pored revizija Lisabonske strategije 2005. i 2008. godine, postalo je očigledno da je previše opštih i nerealnih ciljeva koji su postavljeni teško ispuniti. U svetlu izazova i posledica svetske ekonomske krize i recesije, finansijskih problema i dugova država članica EU, ali i činjenice velikog kašnjenja u realizaciji ciljeva Lisabonske strategije, javila se potreba za novom strategijom strukturnih reformi i ekonomskog razvoja EU. U 2010. godini EU je definisala novu „Strategiju Evropa 2020 – strategija za pametan, održiv i sveobuhvatan rast“. Prema postavljenim ciljevima, ona predstavlja samo novu reviziju i produžetak primene Lisabonske strategije, sa manjim brojem jasnih i preciznijih izazova, većom usmerenošću i mehanizama njihove operacionalizacije.

Tri ključna izazova EU jesu da do 2020. godine obezbedi: (1) pametan rast - ekonomiju zasnovanu na znanju i inovacijama, (2) održivi rast - efikasniji, čistiji i konkurentniji, i (3) sveobuhvatan (inkluzivan) rast - visoka zaposlenost i socijalna i teritorijalna kohezija. Izazovi bi trebalo da se ostvari putem realizacije pet kvantitativnih ciljeva (European Commission, 2010b).

Kako bi se ovi ciljevi ostvarili EU je, na evropskom i nivou zemalja članica, usvojila sedam prioritetnih inicijativa. Četiri od njih posebno su važne za povećanje konkurentnosti industrije EU, a to su: (1) inovativna EU koja inovativne ideje pretvara u proizvode i usluge; (2) digitalna agenda; (3) efikasno korišćenje resursa i razvoj novih tehnologija koje unapređuju energetiku, i (4) nova industrijska politika za doba i uslove globalizacije (European Commission, 2010a).

Cilj ovakve industrijske politike jeste da stvori uslove za unapređenje i rast konkurentnosti industrije, kako bi se osiguralo da ona zadrži ulogu pokretača održivog razvoja i zapošljavanja u EU. Radi se o horizontalnoj industrijskoj politici koja treba da: (1) ubrza strukturne promene, (2) razvija okruženje pogodno za razvoj preduzetništva i MSP, (3) razvija okruženje pogodno za saradnju među preduzetnicima, i (4) podrži veće iskorišćenje industrijskog potencijala, inovacija, istraživanja i tehnološkog razvoja.

Mere nove industrijske politike usmerene su na: (1) podsticanje osnivanja i rasta MSP; (2) jačanje standardizacije; (3) modernizaciju infrastrukture; (4) održivo snabdevanje domaćim primarnim sirovinama; (5) podsticanje primene inovacija i novih industrijskih tehnologija i njihove primene u drugim sektorima; (6) poboljšanje okvirnih uslova i podrška inovacijama u visoko energetski intenzivnim industrijama, i (7) stvaranje čvrste baze svemirske industrije i lanca snabdevanja.

Dakle, jedan od ključnih pokretača i mehanizama strategije privrednog rasta EU postala je industrijska politika, koja je, pre svega, usmerena na inovacije. Polazeći od suštine „Strategije Evropa 2020“, nova zajednička industrijska inovaciona politika EU, kako se još naziva, ima za

cilj razvoj društva znanja i inovativnije privrede, u kojima ljudski kapital, uz obrazovanje i naučno-istraživačke aktivnosti, predstavlja faktor unapređenja inovacija i primene novih tehnologija. Ona je usmerena i na proces reindustrijalizacije i razvoj grana baziranih na mikroelektronici, informaciono-telekomunikacionim tehnologijama, novim materijalima, nanotehnologiji, genetskom inženjeringu, biotehnologijama, naprednim sistemima prerade i avio-kosmičkim tehnologijama.

Svetski tokovi globalizacije, ekonomska i politička dominacija SAD, visoka konkurentnost japanske industrije, izrastanje Kine u novu i vodeću ekonomsku i industrijsku silu, kao i sve veći uticaj brzo rastućih ekonomija u razvoju, članica BRICS asocijacije, predstavljaju najznačajnije razloge za novi pristup industrijskoj politici na nivou EU i njeno stalno redefinisiranje.

Izazovi globalne industrijske konkurencije i zahtevi održivog razvoja traže inovacije i njihovu efikasnu konverziju u industrijske proizvode i usluge. Stoga je zadatak nove industrijske inovacione politike da podstakne brži razvoj i komercijalizaciju novih proizvoda i usluga da bi EU bila dovoljno konkurentna u novim i starim industrijama.

Nova industrijska politika EU je usklađena i uklopljena u druge zajedničke politike, kao što su trgovinska politika, politika unutrašnjeg tržišta, politika istraživanja i inovacija, politika zapošljavanja ili politika zaštite životne sredine. U suštini, industrijska politika EU naglašava dva široka skupa novih industrijskih politika.

Prvi skup čine politike čiji je cilj određivanje pravila konkurencije, kao što su pravila o nekonkurentnom ponašanju, o zaštiti intelektualne svojine, međunarodna pravila o svetskoj trgovini i slično. Drugu grupu politika čine politike koje za cilj imaju uspostavljanje i obezbeđivanje okvirnih uslova za otvaranje novih ili poboljšavanje sposobnosti postojećih preduzeća da učestvuju u tržišnoj konkurenciji. Tu spadaju politika istraživanja, razvoja i inovativnosti, politika razvoja novih tehnologija, politika obrazovanja i usavršavanja, politike koje pomažu stvaranje veza između preduzeća, univerziteta i lokalnih i regionalnih institucija. Treba istaći da sve ove politike uzimaju u obzir pravila i ograničenja koja nameću međunarodni sporazumi (Svetska trgovinska organizacija), i onih obaveza koje proizlaze iz primene zakonodavnog okvira EU.

Nova industrijska politika za doba i uslove globalizacije čije osnove su definisane „Strategijom Evropa 2020“ dopunjena je 2011, 2012. i 2014. godine. Revizija je izvršena kako bi industrijska politika mogla da odgovori na velike izazove poboljšanja industrijske proizvodnje i rasta zaposlenosti EU u recesionom i (post)kriznom periodu, posebno u državama Evrozone.

Industrijska politika usvojena 2011. godine usmerena je na strukturne promene, kao i na usklađenost politika u članicama EU, kako bi se povećala industrijska konkurentnost i podstakao održivi privredni rast (European Commission, 2011). Drugi talas recesije zemalja Evrozone 2012. godine uticao je na dopunu mera industrijske politike kako bi se stvorila jača evropska industrijska baza koja bi donela privredni oporavak i rast (European Commission, 2012). Ona ima zadatak razvoj boljih tržišnih uslova, pristup finansijskom i ljudskom kapitalu, a u cilju rasta konkurentnosti industrije.

Da bi se stvorili bolji uslovi za industriju EU usvojena je „Strategija industrijskog preporoda“ 2014. godine. U cilju unapređenja konkurentnosti industrije u njoj se navode prioriteti: (1) jačanje konkurentnosti i u drugim oblastima privrede i rast produktivnosti u poslovnim uslugama; (2) razvoj infrastrukture, integrisanje tržišta kapitala, poboljšanje mobilnosti na tržištu rada; (3) regionalni razvoj; (4) lakši pristup energiji i sirovinama po povoljnim cenama; (5) uključivanje kompanija iz EU u globalne lance vrednosti kako bi one povećale svoju konkurentnost i obezbedile pristup globalnim tržištima, i (6) reindustrijalizacija koja treba da obezbedi rast učešća industrije u BDP od 20% do 2020 (European Commission, 2014).

Ključni zadatak ovog strateškog dokumenta jeste da EU treba da definiše novu bazu za oporavak od ekonomske krize, a industrija u tom procesu treba da ima ključnu ulogu s obzirom na značaj koji ima u kreiranju radnih mesta i ostvarivanju ekonomskog rasta. Ona je usmerena na zaustavljanje pada industrije u BDP, posebno učešća prerađivačke industrije (najmanje 20% učešća u BDP). Ovom strategijom se podstiče reindustrijalizacija i inovacije usmerene ka novim industrijama.

U „Strategiji industrijskog preporoda“ ukazuje se na značaj pune i efektivne primene industrijske politike i podstiče stvaranje inovativnog okruženja povoljnog za pokretanje novih i unapređenje starih poslova, rast domaćih i stranih investicija, osnivanje i razvoj MSP, razvoj preduzetništva, reindustrijalizaciju kroz primenu nanotehnologija, mikro i nanoelektronike, biotehnologije, novih materijala, proizvodnje pomoću naprednih proizvodnih tehnologija (European Commission, 2014).

„Strategiji industrijskog preporoda“ predlaže i konkretne mere za poboljšanje implementacije utvrđenih prioriteta industrijske politike. EU za sprovođenje industrijske politike koristi posebne instrumente podrške. Reč je o posebno definisanim programima kojima upravlja Evropska komisija. U programima mogu učestvovati i treće zemlje, ali uz obaveznu plaćanja kontribucije. U periodu od 2014. do 2020. godine, glavni instrumenti podrške industrijskoj politici i razvoju preduzetništva su Program za konkurentnost MSP (*Programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises - COSME*) i HORIZON 2020 - novi program za istraživanje i inovacije.

Značaj industrijske politike EU za industrijsku politiku Republike Srbije

Činjenica je i da proces pridruživanja i integrisanja država kandidata u EU uključuje konvergenciju nacionalne industrijske politike u odnosu na zajedničku industrijsku politiku EU (Mičić, 2009a). Industrijska politika (i preduzetništvo) je jedno od 35 poglavlja koje su predmet pregovora o pristupanju R. Srbije EU. U okviru pregovora za pristupanje EU, od država kandidata se zahteva da predstave politiku industrije i strategiju strukturnih promena, kako bi se procenilo da li su njihove industrijske politike u skladu sa principima i pravilima EU, posebno u pogledu privatizacije i restrukturiranja preduzeća.

Svaka zemlja kandidat tokom perioda pristupanja mora da uskladi svoje nacionalno zakonodavstvo sa tekovinama EU. Pravne tekovine EU koje se odnose na industrijsku politiku su definisane u poglavlju 20, a nadležan za ovu oblast je Generalni direktorat za preduzeća i industriju Evropske komisije. Industrijska politika uključuje i druge sektorske politike koje posebno u okviru ovog i drugih sektora podstiču konkurentnost. Tako definisana industrijska politika je tesno povezana sa drugim pregovaračkim poglavljima, posebno sa politikom konkurencije, jer industrijska politika ima nadležnosti u kontroli i ograničavanju subvencija i drugih oblika državne pomoći, kako na nacionalnom, tako i na nivou EU.

Što se tiče R. Srbije, prihvatanje i prilagođavanje ciljeva „Strategije Evropa 2020“ trenutnom stanju i mogućnostima, značila bi ubrzanje institucionalnih, ekonomskih i strukturnih reformi, kako bi se uklonile postojeće slabosti i ostvario privredni prosperitet. Ovi ciljevi ne znače dodatne kriterijume za članstvo u EU, ali se oni odražavaju u politikama EU prema zemljama kandidatima. Ne zanemarujući političke i pravne kriterijume članstva u EU, realizacija ciljeva ove strategije postaje komplementarna sa efikasnim ispunjavanjem ekonomskih kriterijuma za članstvo u EU. Realizacijom ovih ciljeva i ispunjavanjem ekonomskih kriterijuma iz Kopenhagena, privreda i industrija R. Srbije postaće spremnije za suočavanje sa konkurencijom na jedinstvenom tržištu EU.

Vrednost nije samo u ciljevima, već i precizno definisanim pokazateljima i merama, vremenskim okvirima i mehanizmima implementacije. Podizanje svesti o značaju ciljeva, izazova koje oni postavljaju i razumevanja instrumenata sprovođenja, izuzetno je značajno zbog

jačanja konkurentnosti i povećanja izvoza industrije R. Srbije. Ciljevi ove strategije treba da predstavljaju katalizator strukturnih reformi u industriji.

S obzirom da u R. Srbiji nije adekvatno definisana industrijska politika u prethodnom periodu, što potvrđuje dalji njen pad učešća u BDP i zaposlenosti, značaj adekvatne industrijske politike je veliki. Potreba razvoja industrije i reindustrializacije privrede, zaustavljanja nazadovanja i pokretanja ekonomskog razvoja, podizanja nivoa i kvaliteta života, zahteva adekvatno definisanje i dosledno sprovođenje savremenog koncepta aktivne, fleksibilne i sofisticirane industrijske politike.

U definisanju i vođenju industrijske politike trebalo bi iskoristiti i pozitivna iskustva industrijske politike u EU. Sigurno da nova industrijska politika EU, definisana za doba i uslove globalizacije i preporod industrije, predstavlja dobru osnovu definisanja nove industrijske politike R. Srbije i značajan potencijal i sredstvo za usmeravanje strukturnih reformi i unapređenje konkurentnosti industrije. Svakako da pritom treba uzeti u obzir dostignuti nivo razvoja, probleme i specifičan položaj u kome se industrija nalazi, kao i vlastite nacionalne i ekonomske interese. To znači da bi u procesu pregovaranja o poglavlju 20. trebalo voditi računa malo više o ekonomskim koristima i posledicama prilagođavanja, a ne samo o usklađivanju zakonodavstva i prihvatanju pravnih tekovina. Pored toga, sadašnji nivo razvoja industrije pokazuje da bi aktivna industrijska politika trebalo da utiče na dostizanje industrija naprednih zemalja u tranziciji članica EU, kako bi se ublažili i prevazišli brojni i ozbiljni problemi, i kako bi se ona integrisala i suočila sa oštrom konkurencijom u industrijskom prostoru EU.

Putem aktivne industrijske politike moglo bi se uticati na: (1) rast učešća industrije u stvaranju BDP, dodate vrednosti i u zaposlenosti; (2) transformaciju industrije kroz tehnološke inovacije i unapređenje proizvodnih kapaciteta; (3) modernizaciju postojećih i razvoj novih industrija (srednje i visoko tehnološki intenzivnih), i (4) jačanje veza između strukturnih promena, rasta produktivnosti i konkurentnosti i održivog industrijskog rasta. Time bi se stekli uslovi za njen efikasniji razvoj, otklanjanje strukturnih disproporcija i ravnopravniji nastup na svetskom tržištu i uključivanje u međunarodnu podelu rada. Istovremeno, novu industrijsku politiku R. Srbije treba da prati razvoj odgovarajućih institucija i stabilni makroekonomski uslovi, kako bi se uticalo na pravace, intenzitet i efikasnost strukturnih reformi i rast konkurentnosti industrije.

Zaključak

Sve veće interesovanje za industrijsku politiku, kako u praksi, tako i u teoriji, rezultat su uspešnih intervencionističkih odgovora na izazove globalne ekonomske krize razvijenih zemalja, velikog uspeha zemalja Jugoistočne Azije, posebno Kine. Istovremeno upeh brzo rastućih ekonomija BRICS se objašnjava industrijskom politikom. Takođe, razvijene zemlje koje su promovisale delovanje slobodnog tržišta često su koristile, a i danas koriste, industrijsku politiku kao deo svojih razvojnih strategija. Dobar primer jeste EU koja industrijsku politiku redefiniše kao strategiju za promovisanje i unapređenje puta ka visokoj konkurentnosti industrije.

Na osnovu uvida u oblast industrijske politike EU, može se zaključiti da je aktuelna industrijska politika EU bazirana na horizontalnom pristupu i da smernice i primenje mere industrijske politike idu u pravcu strukturnih promena i razvoja konkurentnosti, stvaranja povoljnog poslovnog okruženja u cilju podsticanja investicija, kao i kontinuiranog unapređenja MSP, preduzetništva i tehnoloških inovacija.

Proces pridruživanja i integrisanja država kandidata u EU podrazumeva usklađivanje nacionalne industrijske politike u odnosu na industrijsku politiku EU. R. Srbija kao kandidat za članstvo u EU nema adekvatnu i precizno definisanu industrijsku politiku, koja je u funkciji realizacije razvojne strategije industrije. Podsticanje i usmeravanje procesa promena industrijske strukture, posebno u uslovima krize u kojoj se nalazi industrija R. Srbije, nije moguće bez

celovite i konzistentne industrijske politike. Integrisanje i suočavanje sa oštrom konkurencijom u industrijskom prostoru EU zahteva definisanje nove industrijske politike koja je prilagođena industrijskoj politici ove grupacije zemalja, kao i položaju i potrebama industrije R. Srbije. Važna poruka rada, koja bi mogla biti od koristi i za kreatore industrijske politike, jeste i da ona treba da bude aktivna, fleksibilna i sofisticirana. Takvom politikom bi se uticalo na industrijski rast, kontinuirane i potrebne strukturne promene i efikasnost industrije.

Reference

1. Aiginger, K. (2014). Industrial Policy for a sustainable growth path, Policy Paper no 13, WWW for Europe.
2. Audretsch, D. (1993). *Industrial policy and international competitiveness*. Industrial policy in the EC. European Institute of Public Administration. Maastricht.
3. Commission of the European Communities. (2002). *Industrial Policy in an Enlarged Europe. Com (2002) 714. Final*. Commission of the European Communities. Brussels.
4. European Commission. (2015). *Industry production percentage change*. Eurostat. EC. Preuzeto 31. januara. 2015. sa <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
5. European Commission. (2014). *For a European Industrial Renaissance*. COM(2014) 14 final. EC. Brussels.
6. European Commission. (2012). *A Stronger European Industry for Growth and Economic Recovery*. COM(2012) 582 final. EC. Brussels.
7. European Commission. (2011). *Industrial Policy: Reinforcing competitiveness*. COM(2011)0642. EC. Brussels.
8. European Commissions. (2010a). *An Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era Putting Competitiveness and Sustainability at Centre Stage*. COM(2010) 614. EC. Brussels.
9. European Commission. (2010b). *Europe 2020 - A strategy for smart, sustainable and inclusive growth*, EC. Brussels. Preuzeto 3. avgusta 2010. sa <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf>.
10. European Communities. (1970). *The Community's Industrial Policy: Commission Memorandum to the Council*. Commission of the EC. Brussels. Preuzeto 17. maja 2008. sa <http://aei.pitt.edu>.
11. European Council. (2000). *Employment, economic reform and social cohesion – Presidency Conclusions*. European Council. Lisbon. Preuzeto 10. maja 2008. sa <http://ec.europa.eu>.
12. Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja (MERR) & Republički zavod za razvoj (RZR). (2011). *Strategija i politika razvoja industrije Republike Srbije od 2011. do 2020. godine*, MERR I RZR. Beograd.
13. Mičić, V. (2009a). Srbija i industrijska politika Evropske unije. *Industrija* 37(1), 121-129.
14. Mičić, V. (2009b). Lisabonska strategija i njena revizija. *Ekonomski horizonti*, 11(1), 97-117.
15. Mičić, V. (2008). Industrijska politika Evropske unije. *Ekonomski horizonti*, 10(1-2), 65-90.
16. Rodrik, D. (2009). Industrial policy: don't ask why, ask how. *Middle East Development Journal*, 1(01), 1-29.
17. Rodrik, D. (2008). *Normalizing industrial policy*. Commission on growth and development working paper No. 3. Washington: World Bank. Preuzeto 1. juna 2009. sa <http://documents.worldbank.org/curated/en/2008/01/13163290/normalizing-industrial-policy>
18. Savić, Lj. Ilić, M. & Mičić, V. (2015), *Ekonomika industrije*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu. Kragujevac.
19. Sauter, W. (1997). *Competition Law and Industrial policy in the EU*. Clarendon Press. Oxford.
20. Wade, R. H. (2012). Return of industrial policy? *International review of applied economics*, 26(2), 223-239.

ZNAČAJ EFIKASNOG INSTITUCIONALNOG OKVIRA U PROCESU PRIDRUŽIVANJA EU - ANALIZA VLADAVINE ZAKONA U REPUBLICI SRBIJI

Vladan Ivanović*

Apstrakt: U radu su analizirane institucionalne pretpostavke srpske ekonomije koje su u središtu procesa evropskih integracija, a koje su od značaja i za kreiranje fundamentalnih preduslova kako bi se omogućilo efikasno i održivo funkcionisanje nacionalne ekonomije. Analiza je, delom, posvećena i ključnim posledicama procesa približavanja i, u kasnijoj fazi, integrisanja u zajednički evropski ekonomski prostor. Potencijalni efekti integracije u EU se kreću od dinamičnijeg ekonomskog rasta, veće produktivnosti, konkurentnosti, dostupnosti tehnologije, pa do višestrukih uticaja na tržište rada. Kako bi prednosti bile u potpunosti i iskorišćene, a sam proces približavanja završio članstvom u EU, neophodno je ispuniti određene kriterijume u domenu kvaliteta institucionalne strukture. Iz tog razloga, analizirane su osnovne relacije koje postoje između institucija i ekonomskih performansi koje su identifikovane u dosadašnjim istraživanjima. Na kraju, analizirane su karakteristike specifične grupacije institucija u Srbiji, odnosno komponente indeksa vladavine zakona, kao i njihova dinamika u prethodnom petnaestogodišnjem periodu. In concreto, analiza je posvećena indeksu zaštite vlasničkih prava i indeksu slobode od korupcije, koji predstavljaju najznačajniju grupaciju ekonomskih institucija koje su u osnovi objašnjenja uspeha, odnosno neuspeha nacionalnih ekonomija da ostvare kvalitetnije ekonomske performanse tokom vremena.

Ključne reči: pridruživanje EU, institucionalni okvir, vladavina prava, korupcija, vlasnička prava

Uvod

Glavni kriterijumi za prijem u EU se odnose na demokratiju, tržišnu ekonomiju i na prihvatanje i implementaciju pravnih tekovina EU (*acquis communautaire*) u nacionalni institucionalni okvir. Iako je EU politički program koji je primarno usmeren na institucionalnu unifikaciju istoka i zapada kontineta, na stvaranje još jedne super sile i koji je predstavljao infrastrukturu za obezbeđenje trajnog mira u Evropi, proces asocijacije i pridruživanja EU ima značajne ekonomske implikacije (Breuss, 2001, p. 1).

U kriterijume koji se posebno vrednuju, a koji se praktično provlače kroz svih 35 poglavlja, što na direktan, što na indirektan način, ubrajaju se stanje demokratije, tržišna ekonomija, pravna uređenost i usaglašenost sa ciljevima EU (Breuss, 2002, p. 655).

O značaju funkcionalnog i efikasnog institucionalnog okvira nesumljivo govore i zaključci u ključnim telima EU, a posebno Evropske Komisije, koja preko svog komesara upravlja procesom pridruživanja i koja vrši monitoring ispunjenosti uslova kod zemlje kandidata za članstvo u EU. U tom smislu, posebno su ilustrativne reči Pedra Solbesa (člana Evropske Komisije zadužen za finansije i ekonomiju) koji naglašava da je „institucionalna konvergencija ključ uspeha, vezivno tkivo među zemljama članicama koje se nalaze na različitim nivoima ekonomskog razvoja“. To se, prema njegovom mišljenju, odnosi na „konvergenciju u zakonodavnoj aktivnosti, regulaciji tržišta i institucijama kao i na instrumente ekonomske politike, ali i na konvergenciju u sposobnosti da se pravila primenjuju i sprovode.“ (2001, Evropska Komisija). Iz tog razloga ovi elementi predstavljaju osnovu efikasnog i potpunog integrisanja u evropski ekonomski prostor.

Shodno činjenici da članstvo u EU nosi brojne potencijalne prednosti, u prvom delu će biti analiziran karakter i vrsta koristi koje zemlja kandidat može očekivati kroz proces pridruživanja i članstva. Kako obim realizovanih benefita od pridruživanja i članstva u EU u

* vivanovic@kg.ac.rs

velikoj meri zavisi od kvaliteta institucionalne strukture, značaju i ulozi institucija je posvećen drugi deo rada. U trećem delu je dat kratak opis izvora i karakteristika institucionalnih pokazatelja koji će biti korišćeni u analizi, dok se u četvrtom delu bavimo analizom indeksa vladavine zakona u Republici Srbiji u prethodnom petnaestogodišnjem periodu, kao i ključnim osobenostima u tom procesu i implikacijama na proces pridruživanja. Od značaja su i implikacije na ekonomske performanse srpske ekonomije u tom procesu. U poslednjem delu će biti predstavljeni glavni zaključci i dat kritički osvrt na dosadašnji institucionalni razvoj kod nas.

Potencijalni efekti pridruživanja i članstva u EU za zemlju kandidata

Efekte pridruživanja možemo prevashodno očekivati u domenu trgovine usled sinhronizacije standarda u zemlji kandidatu sa opštim institucionalnim okvirom u kojem se realizuju transakcije na zajedničkom tržištu. Dodatni efekti se mogu očekivati na osnovu povećane cenovne konkurencije i povećane efikasnosti, ali i oni u domenu transfera faktora proizvodnje, u smislu seljenja investicija tamo gde je povraćaj na njih veći, odnosno gde su troškovi proizvodnje manji. Za sve ove aspekte od ključne važnosti je odgovarajući nivo institucionalnog kvaliteta. S druge strane, posebno značajne uticaje na ekonomiju EU ne treba očekivati, s obzirom da Srbija nema veliku ekonomiju niti veličinu zemlje kojom bi vršila snažan uticaj na evropsku privredu. Negativni kratkoročni efekti, u smislu kontrakcije proizvodnje, mogu nastati usled relativno slabe konkurentnosti nacionalne privrede, a kao posledica liberalizacije domaćeg tržišta.

Proces pridruživanja i članstva u EU donosi potencijalne koristi onim zemljama koje postaju njene članice, bilo da se razmatraju statički dobici, odnosno trenutni i srednjoročni ekonomski dobici, a posebno kada se u obzir uzimaju dugoročne prednosti, koje se očekuju od pridruživanja. Što se tiče ovih prvih, prema studiji Breuss-a (2001, 17) koja je inkorporirala sve moguće integracione efekte, procenjeno je da Mađarska i Poljska ostvaruju skoro 1% veći rast GDP procesom pridruživanja i članstva u EU, dok je procenjeni efekat za Češku bio nešto manji i kretao se za oko 0,5%-0,75%.

Jedan od značajnih mehanizama se odnosi na povećanu sposobnost subvencionisanja poljoprivredne proizvodnje, doduše tek u slučaju kada zemlja postane član EU. EU stimuliše izvoz poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda u daleko većem obimu nego što je to slučaj sa zemljama Centralne i Istočne Evrope koje su bile ili su u procesu pridruživanja. Tako, na primer, neke zemlje pre pristupanja nisu davale nikakve podsticaje (Poljska), dok su druge, poput Mađarske, davale subvencije u iznosu od 2,1% za poljoprivredne i 1,7% za prehrambene proizvode. U EU je iznos subvencija, nasuprot tome, daleko značajniji i kreće se u rasponu od 2,1%-3% za poljoprivredne proizvode, dok je za prehrambene proizvoda taj iznos 4,4%-5,4% (Lejour, A. M., de Mooij, R. A. & R. Nahuis, 2001, 12-13).

Značajan uticaj na ekonomsku efikasnost se ostvarje i mehanizma koji se odnosi na pristup internom tržištu. Najmanje tri razloga mogu poslužiti kao objašnjenje za taj efekat. Prvi se odnosi na činjenicu se veliki broj trgovinskih barijera ukida ili svodi na meru koja postoji između članica EU. Drugi je povezan sa manjim tehničkim barijerama u trgovini. Poslednji se odnosi na smanjenje političkih rizika i neizvesnosti, koji mogu biti ozbiljno ograničenje u trgovini. (Lejour, A. M., de Mooij, R. A. & R. Nahuis, 2001, 14).

Značajan efekat koji se može očekivati jeste i onaj koji se odnosi na efekte blagostanja ili „welfare effects“. Efekat na privatnu potrošnju je blisko povezan sa realno raspoloživim dohotkom privatnih domaćinstava. On se može razlikovati od efekta koji je povezan sa rastom GDP-a zbog efekata promene odnosa razmene (terms-of-trade), promena u bogatstvu i promena u sklonosti ka štednji. Kroz proces pridruživanja se mogu ostvariti značajni dobici i kroz pristup jedinstvenom tržištu, a kao posledica ukidanja carinskih barijera ili slobodnog kretanja radne snage. (Lejour, A. M., de Mooij, R. A. & R. Nahuis, 2001, 19, 34).

Što se tiče motiva privrednih subjekata u pogledu tzv. realizacije stranih investicija (SDI), očigledno je u slučaju zemalja CIE reč o troškovnim prednostima koje realizacija investicija donosi. To je različito u odnosu na investicije koje se realizuju na nekim drugim tržištima. Ovaj efekat je posebno izražen kod nemačkih preduzeća (Quaisser, 2001, p. ix). Međutim, ovaj efekat dolazi do izražaja u onim ekonomijama koje prednjače u ekonomskim performansama, odnosno najviše koristi od FDI imaju one privrede CIE koje su i najrazvijenije (Bevan, A., Estrin, S. & H. Grabbe, 2001, 11).

Od značaja mogu biti i efekti blagostanja ili „*Wohlfahrtseffekte*“. Oni se primarno realizuju kroz dva kanala. S jedne strane, usled integracije dolazi do povećanja statičke efikasnosti u sistemu (koji se odnose na poboljšanu alokaciju resursa), a, s druge strane, za očekivati je i dinamičke efikasnosti, pre svega kroz veći obim investicija i time viši ekonomski rast (Quaisser, 2001, 20).

Ne treba, takođe, precenjivati i generalizovati određene zaključke koji bi išli u prilog prednostima koje nacionalna ekonomija u procesu približavanja i integracije u zajednički ekonomski prostor EU. U tom smislu, je posebno karakterističan izuzetak u smislu uticaja na privrednu strukturu, odnosno efekti u pogledu efikasnosti koji se mogu očekivati od povećane konkurencije i potiskivanja „lokalnih“ monopola i poslovnih aglomeracija. Ukoliko je došlo do stvaranja snažne koncentracije u nacionalnoj ekonomiji, a koja je relativno udaljena od granica zemlje, koncentracija može biti globalno stabilna, odnosno monopolske snage ne moraju u procesu pridruživanja i kasnije u integracionoj fazi biti izložene konkurentskim pritiscima. To će se desiti u slučajevima u kojima su lokacione prednosti dovoljne da se „odupru“ konkurentskim pritiscima usled otvaranja ekonomije. (Brülhart, M., M. Crozet & P. Koenig, 2004, 854-855)

Jedna od mogućih prednosti jeste i potencijalno smanjivanje regionalnih razlika u razvoju unutar nacionalnih ekonomija koje su u procesu stabilizacije i pridruživanja. U tom smislu, može porasti relativna atraktivnost graničnih regiona u odnosu na one koji se nalaze u centralnom delu zemlje i koji su, po prirodi stvari, više upućeni na i kojima je dostupniji, odnosno jeftiniji, nastup na internom tržištu. (Brülhart, M., M. Crozet & P. Koenig, 2004, 858)

Značaj procesa pridruživanja, a posebno članstva u EU, se ogleda i kroz uticaj koji sredstva iz strukturnih fondova utiču na ekonomske performanse. Tu je potrebno praviti razliku između dve vrste efekata. Jedna se odnosi na povećanje konvergencije među različitim regionima u EU, što je bila i inicijalna namera formiranja ovih fondova. S druge strane, ona je trebalo da dovede do pomeranja investicija ka onim formama koje su posebno značajne za dugoročni ekonomski rast i razvoj, poput ulaganja u istraživanje i razvoj, obrazovanje, ili niz značajnih infrastrukturnih investicija. To je sve od posebnog značaja za regionalni razvoj, difuziju inovacija i ekonomski rast. Međutim, jedan od zaključaka jeste da ovi fondovi imaju posebnog uticaja na konvergenciju i performanse u onim regionima koji su razvijeniji. Naime, oni su kod njih pokazali daleko veću efektivnost, nego u regionima koji su manje razvijeni. U velikoj meri i karakteristike lokalne industrijske strukture (kojom uglavnom u slabije razvijenim regionima dominira poljoprivreda), kao nedostatak kapaciteta u domenu istraživanja i razvoja, uzrokuju to da efekti od ove vrste politika ne budu posebno značajni. (Cappelen, A., Castellacci, F., Fagerberg, J. & B. Verspagen, 2003)

Potencijalni uticaj se može očekivati i putem poboljšanja u efikasnosti, a koja proizilazi iz rasta produktivnosti. U tom smislu, efekat od „šoka produktivnosti“ je veći za zemlje Centralne i Istočne Evrope (CIE), nego što je to bio slučaj sa starim zemljama članicama, kada su 1993. godine kreirale zajedničko tržište. Prema zaključku jedne od studija (Casell, 1996, 389) ako shodno pretpostavkama ekonomije obima firme koje su locirane u velikim zemljama (tržištima) imaju manje troškove, onda će širenje tržišta (pristup novih članica jedinstvenom tržištu EU) dovesti do dobitaka koji će biti disproporcionalno veći za male zemlje, jer se time smanjuje važnost veličine domaćeg tržišta i poboljšava relativna konkurentnost u malim zemljama.

Migracioni efekti predstavljaju još jedan od bitnih efektata koji nastaju ili mogu nastati u procesu pridruživanja i, nakon toga, članstva u EU. U tom kontekstu, možemo reći da je uticaj na zemlju kandidata krajnje uslovan i uslovljen karakterom migrantskih tokova. Naime, migrantske tokove karakteriše kretanje, prevashodno, one radne snage koja ima ogromne probleme integrisanja u domaći ekonomski sistem. To je najčešće slučaj sa radnom snagom koja ima niže kvalifikacije i gde je ponuda na tržištu rada prekomerna, a delatnosti u kojima je angažovana najčešće karakteriše i slaba produktivnost i niske plate. Na taj način, migracione posledice imaju pozitivnog uticaja na promenu strukture radne snage na domaćem tržištu. Osim toga smanjuju se i pritisci na javne finansije, odnosno manji su izdaci po osnovu socijalnog osiguranja. Dodatno, prihodi od deviznih doznaka mogu, takođe, biti mnogostruko značajni za domaću ekonomiju. Negativni efekti se pojavljuju u slučaju da se radi o migrantima sa relativno visokim nivoom humanog kapitala, čime nacionalna ekonomija gubi značajan deo potencijala. Ali, i to se može posmatrati samo uslovno, odnosno samo u slučaju da se radi o osobama koje su već bile radno aktivne. Demografski, a ne ekonomski, efekti su mnogo značajniji i negativni su. Razlog za to se sastoji u tome da je reč, velikim delom, o migrantima koji se nalaze u reproduktivnom dobu i migrantima koje karakteriše viša stopa fertiliteta.

Nasuprot pretežno pozitivnim ekonomskim efektima za zemlju porekla, negativni dolaze do izražaja, posebno kratkoročno, u zemlji koja je destinacija migranata. Ti efekti su posebno izraženi u slučaju kada se radi o zemlji koja pokazuje malu dinamiku na tržištu rada i gde su strani radnici skoncentrisani u malom broju industrija, kao što je to slučaj u Nemačkoj (Fertig, 2000, 715).

Mnogi od pomenutih efekata predstavljaju zaključke studija koje su se bavile analizom pojedinačnih faktora i njihovog uticaja na različite pokazatelje alokativne i distributivne efikasnosti, poput ekonomskog rasta, investicija, uticaja na regionalne, interne i međudržavne, disparitete u razvoju, i tome slično. Međutim, postoji i jedan broj studija koji je nastojao da kvantifikuje sumarni značaj koji proces pridruživanja i članstva u EU ima na zemlje kandidate. Jedna od značajnijih studija u ovom domenu jeste studija Breuss-a (2002, 270), koji je pokazao da su zbirni efekti od trgovine, efekti jedinstvenog tržišta, efekti usled mobilnosti faktora (FDI, migracija) i efekti koji proizilaze iz troškova proširenja, mogu biti, u zavisnosti od veličine ekonomije koja je u pitanju, veoma značajni. Procena je da su zemlje CIE koje su se priključile EU 2004 godine dobile 10 puta više u domenu ekonomskog rasta nego što je („stara“) EU dobila njihovim članstvom.

Na kraju, stvarni ekonomski efekti od EU integracija za zemlju koja pristupa ovom ekonomskom i političkom bloku mogu biti adekvatno vrednovani tek nakon relativno dugog perioda vremena. To je posebno vidljivo ukoliko se posmatra iskustvo članica osnivača EU, kako na to ukazuje studija Badinger-a. Naime, shodno zaključcima ove studije, koja je posmatrala performanse rasta starih zemlja članica EU u periodu 1950-2000, GDP *per capita* EU, da nije došlo do integracije, bi bio za petinu manji nego što je to u stvarnosti slučaj (Badinger, 2005, 74).

Uticaj institucija na ekonomske performanse – pregled najznačajnijih studija

U poslednje tri do četiri decenije, a posebno nakon kriza i neuspeha u brojnim državama, prepoznavanje značaja koji institucije imaju u procesu ekonomskog razvoja, i njihova formalna upotreba prilikom ekonomskog modeliranja i naučnih analiza, postala je neizostavni deo razumevanja procesa razvoja. Njihov značaj se može sagledati kroz reči D. North-a koji je, u predavanju prilikom primanja Nobelove nagrade, naglasio da "*institucije formiraju strukturu podsticaja jednog društva, a političke i ekonomske institucije su, shodno tome, odlučujuće determinante ekonomskih performansi.*" (North, 1994, 359). Ovakva interpretacija ekonomske stvarnosti uticala je na pojavu velikog broja studija koje su nastojale da identifikuju uzročno-

posledičnu determinisanost ekonomskih rezultata varijacijama u ključnim institucionalnim obeležjima.

Studija David-a (1997) ukazuje na posrednu vezu između institucija i ekonomskih performansi. Naime, kvalitet institucija determiniše intenzitet i difuziju tehnološkog progresa, koji, povećavajući investicionu efikasnost, direktno podstiče ekonomski rast. Proces usvajanja i implementacije novih tehnologija objašnjen je posredstvom socijalne sposobnosti, podrazumevajući pod tim prvenstveno "... način za usmeravanje individualnih očekivanja kako bi pojedinci bili sposobniji da izaberu jedno (efikasno) od mnogih mogućih rešenja u koordinaciji" (David, 1994, 209).

Przeworski i Limongi (1994) su se bavili analizom uticaja čitavog spektra formalnih institucija, odnosno uticaja političke nestabilnosti, političkih i civilnih sloboda, i karakterom i značajem demokratije za ekonomski rast u periodu 1950-1990. Zaključak ove studije je da postoji snažna korelacija između političkih institucija i ekonomskog rasta. Posebno značajan pravac uticaja institucija na ekonomske performanse se realizuje kroz zaštitu i efikasnu implementaciju vlasničkih prava. Drugačijim metodološkim pristupom, na širem uzorku, i na bazi drugačijih pokazatelja zaštite vlasničkih prava, Acemoglu i Johnson (2005) su pokazali da zemlje sa efikasnim sistemom zaštite vlasničkih prava proizvode značajno više nacionalnog dohotka *per capita*.

Studija Hall-a i Jones-a (1999) je analizirala uticaj zakona, karakteristike konstitucionalnog poretka, kvalitet birokratije, korupciju, rizik od eksproprijacije i nepoštovanje ugovora od strane izvršne vlasti na nivoe *per capita* dohotka. Nazivajući skup pomenutih institucionalnih karakteristika socijalnom infrastrukturom, došli su do zaključka da političke i ekonomske institucije imaju značajnog efekta na razlike u akumulaciji kapitala, obrazovanju i produktivnosti.

Istraživanje koje su objavili La Porta, Lopez-De-Salines, Schleifer i Vishny (1999), je pokazalo da su performanse izvršne vlasti, merene uz pomoć nekoliko indikatora državnog intervencionizma (indeks vlasničkih prava, indeks poslovne regulacije, najviša marginalna poreska stopa) i varijabli koje se odnose na efikasnost izvršne vlasti (korupcija, birokratska inercija, prosečne plate u upravi), imale snažan uticaj na razvoj nacionalnih ekonomija u prethodnom periodu.

Rodrik (2000) ističe da jasno definisana vlasnička prava, kao i obezbeđivanje kontrole nad upotrebom profita, predstavljaju osnovni set institucija koje determinišu kvalitet ekonomskih performansi. On ukazuje na poseban doprinos ekonomskom razvoju tzv. meta institucija, koje se odnose na nezavisno sudstvo, reprezentativne političke institucije, regularne i slobodne izbore, kao i na institucionalno predstavljanje manjinskih grupa. Ovi aspekti predstavljaju osnov egzistencije efikasnog političko-institucionalnog okruženja. Upravo takav politički sistem olakšava i podstiče kreiranje i izgradnju svih relevantnih ekonomskih institucija, a time vrši i snažan posredan uticaj na ekonomski rast.

Ne samo da je kvalitet institucija u prošlosti i njihov uticaj na ekonomske performanse u današnjosti od ogromnog značaja za razumevanje ekonomske dinamike savremenih privreda, kako to pokazuje studija Acemoglu-a, Johnson-a i Robinson-a (2001), već su institucije, u poređenju sa drugim tzv. dubokim determinantama ekonomskog rasta –geografijom i trgovinom, u studiji Rodrik-a, Subramanian-a i Trebbi-a (2004) imale najveći relativni značaj na rast *per capita* dohotka.

Iako je kroz brojne studije ukazano na jasnu vezu između efikasnih institucija i ekonomskih performansi, postavlja se pitanje zašto je onda teško uspostaviti efikasan institucionalni okvir u onim zemljama koje zaostaju u razvoju? Jedan od zanimljivijih odgovora su ponudili Williamson i Kerekes (2009), koji su ukazali da je transferabilnost efikasnih

političkih i ekonomskih institucija determinisana stepenom kompatibilnosti neformalnih institucionalnih obeležja.

Analizirajući vladavinu zakona, a koja se odnosi na sigurnost pojedinaca i vlasničkih prava, kontrolu korupcije i kontrolu izvršne vlasti, Haggard i Tiede (2011) su zaključili da kod mnogih zemalja u razvoju slabost državnih organa i nesposobnost da se obezbedi vladavina zakona predstavljaju snažnu barijeru ekonomskom rastu. Što je zemlja manje razvijena, to su ovi problemi izraženiji, čime dolazi do svojevrsnog *circulus vitiosus* efekta između nedovoljne razvijenosti i slabih institucija, pri čemu jedno perpetuira drugo.

Metodološka postavka, karakteristike i komponente indeksa vladavine prava

U analizi kvaliteta institucionalnog okvira u Republici Srbiji koristićemo podatke koji se odnose na indeks vladavine zakona koji publikuje Heritidž fondacija. Smatramo da on najrealnije oslikava kvalitet onih institucija koje su ključne za ekonomski razvoj jedne nacionalne ekonomije u dugom roku, nezavisno da li govorimo o privredama koje su deo EU, koje se nalaze u različitim fazama procesa stabilizacije ili se nalaze van ovog procesa.

Indeks vladavine zakona ima dve komponente. Jedna se odnosi na zaštitu vlasničkih prava, a drugi meri stepen rasprostranjenosti korupcije u određenoj državi.

Indeks zaštite vlasničkih prava (*Property Rights Protection Index* – PRPI) na procesnu sposobnosti pojedinaca da akumuliraju bogatstvo, koje treba da bude zaštićeno zakonom koji se u potpunosti sprovodi. Ovim indeksom se meri u kojoj meri zakoni u određenoj državi štite vlasnička prava i na stepen u kojem državne institucije obezbeđuju sprovođenje ovih zakona. Osim toga, njime se procenjuje verovatnoća da će doći do eksproprijacije privatnog vlasništva, i analizira nezavisnost sudstva, postojanje korupcije unutar sudskog sistema, kao i sposobnost pojedinaca i provrednih subjekata ta obezbede poštovanje ugovora. Shodno različitim rezultatima koji se ostvaruju u pojedinim nacionalnim ekonomijama, vrednost PRPI se može kretati od 0 – minimalna vrednost do 100 – maksimalni rezultat. Ukoliko je u određenoj ekonomiji vlasništvo zaštićeno od strane države, ukoliko sudski sistem obezbeđuje efikasno i brzo sprovođenje ugovornih obaveza, dok pravosudni sistem kažnjava one koji protivzakonito konfiskuju privatni svojinu i ako ne postoji korupcija i mogućnost da dođe do eksproprijacije, taj ekonomski sistem će imati najviše vrednosti PRPI. Nasuprot tome, tamo gde je privatno vlasništvo van zakona, odnosno gde vlasništvo u potpunosti pripada državi, a ekonomski agenti nemaju mogućnost da tuže one koji narušavaju njihova vlasnička prava i imaju otežan i diferenciran pristup sudovima, dok je korupcija endemskog karaktera, indeks PRPI će beležiti najniže vrednosti. Najniža, kao i najviša, vrednost indeksa PRPI je samo teorijska mogućnost, jer i sistemi koji počivaju na osnovama kojima se negira privatno vlasništvo, poput Severne Koreje, beleže vrednost različitu od nule (u periodu 2012-2015 vrednost PRPI u ovoj privredi je bila 5 jedinica).

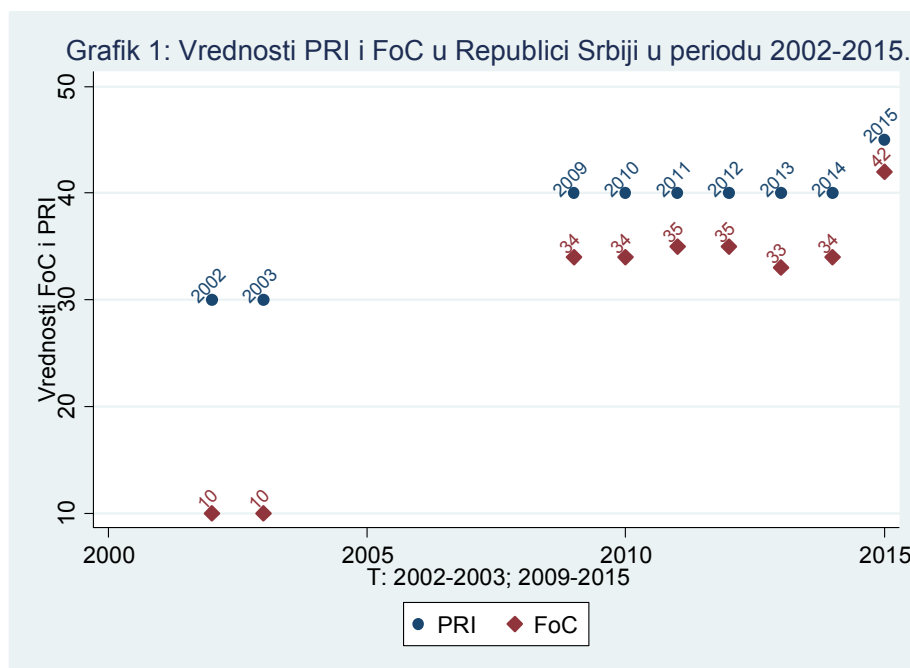
Značaj indeksa percepcije korupcije (*Corruption perception index* – CPI) se ogleda u tome što korupcija smanjuje ekonomsku slobodu kroz kreiranje nesigurnosti i neizvesnosti u ekonomskim odnosima između pojedinaca i privrednih subjekata. Vrednost ovog indeksa je primarno derivirana na osnovu indeksa percepcije korupcije koji objavljuje Međunarodna Transparentnost (*Transparency International*). U osnovi, CPI je baziran na skali između 0 i 10, pri čemu donja vrednost indeksa označava veoma korumpirane državne institucije, dok druga granična vrednost, odnosno 10, označava postojanje korupcije u zanemarljivom obimu.

Međutim, da bi vrednosti ovog indeksa bile uporedive sa vrednostima drugih indeksa, poput PRPI, onda se one množe sa 10, te rangiraju na skali od 0 do 100.¹

Analiza podataka PRPI i CPI u Republici Srbiji, kao i njihovo grafički predstavljanje će biti urađeno u ekonometrijskom softverskom paketu STATA. Period posmatranja jeste 2002-2015. godina, s tim što vrednosti za interval 2004-2008. godina nisu dostupne.

Karakteristike indeksa vladavine zakona Republike Srbije u periodu 2002.-2015.

Na osnovu iskustava zemalja CIE koje su u dva talasa proširenja postale članice (2004, 2007), može se reći da su formalni politički uslovi uglavnom bili u potpunosti ispunjeni, dok su se ozbiljni problemi pojavljivali u vezi sa institucionalnim deficitima ovih zemalja, a koji kako kratkoročno, tako i dugoročno, dovode do značajnih ekonomskih gubitaka. Oni se, pre svega, odnose na korupciju, nezadovoljavajuće upravljačke strukture i podelu odgovornosti među njima, kao i spore i neefikasne reforme pravosudnog sistema (Quaisser, 2001, x). Ukoliko pođemo od toga, kao i od u prethodnom poglavlju iznetih činjenica vezanih za uticaj karakteristika institucionalnog ambijenta na ekonomske performanse, nezaobilaznu kariku u potencijalnih koristi od procesa pridruživanja predstavlja analiza komponenti indeksa vladavine zakona, odnosno PRPI-a i CPI-a. Pomenuti indeksi, odnosno njihova dinamika u prethodnom petnaestogodišnjem periodu je predstavljena Grafikom 1. Potrebno je naglasiti da u periodu 2004-2008. godina podaci o CPI i PRPI nisu dostupni, tako da je niz prekinut, i nastavlja se vrednostima za 2009. godinu pa nadalje.



Nekoliko važnih trendova je uočljivo, a na osnovu kojih je moguće izvući nekoliko važnih zaključaka. Prvi se odnosi na ekstremno niske vrednosti kako CPI, tako i PRPI koje je Srbija zabeležila tokom 2002. i 2003. godine. Ovih godina je Srbija imala preko 37% manje efikasnu zaštitu vlasničkih prava nego što je to bio svetski proseak (2002 – 48,8; 2003 – 48,6). Do istih zaključaka se dolazi, ako se posmatraju ekonomije koje se nalaze na uporedivim nivoima razvoja, s tim što je razlika drastičnija u odnosu na one koje su uspešnije. Tako, na primer, PRPI u Bugarskoj je bio otprilike 50 jedinica, dok je u Mađarskoj iznosio čak 70 jedinica. To su

¹ Objašnjenja za vrednosti PRPI i CPI pokazatelja, kao i detaljne informacije o izvorima na osnovu kojih se ove vrednosti konstruišu se mogu pronaći na sledećim stranicama: <http://www.heritage.org/index/rule-of-law>, <http://www.heritage.org/index/freedom-from-corruption>, i <http://www.heritage.org/index/property-rights>.

neuporedivo viši nivoi zaštite vladničkih prava, o čemu svedoči i činjenica da Srbija ni nakon deceniju i po od tada nije dostigla nivo Bugraske, dok je mađarski iz ovog perioda i dalje veoma daleko. Najjednostavnije, generičko objašnjenje se nalazi u zakasnelom procesu tranzicije, političkim konfliktima i ekonomskoj izolaciji zemlje tokom poslednje decenije XX veka.

Vrednosti CPI su još drastičnije, odnosno vrednost ovog indeksa je bila 10 jedinica, na početku procesa tranzicije. Drastičnost se ogleda u tome što je to bilo gotovo četiri puta lošiji rezultat od svetskog proseka (2002 – 39, 8; 2003 – 39,5). Čak i prethodno pomenute zemlje, beleže vrednosti koje su približne svetskom proseku, posebno Mađarska beleži u ovom periodu značajno više vrednosti (2002 – 52, 2003 – 53). Kada je korupcija endemskog karaktera, odnosno vrednosti CPI tako male, u sistemu je jako teško kreirati osnovne pretpostavke za održivi ekonomski rast, kao i veću otpornost na šokove koji mogu pogoditi ekonomiju, kao što je to bio slučaj sa Svetskom finansijskom krizom s kraja 2008. godine. Naime, široka, endemska rasprostranjenost korupcije koja je bila prisutna na početku procesa transformacije, je u velikoj meri determinisala i efikasnost mera ekonomske politike, ali i sam proces institucionalne transformacije. Čak i one privrede koje ne predstavljaju primer uspešno izvedenih ekonomskih i političkih reformi su imale značajno veće vrednosti ovog indeksa (i Bugarska i Rumunija skoro 3 puta).

Drugi bitan zaključak se odnosi na razliku koja se javlja između ova dva indeksa. Naime, vrednosti PRI su kontinuirano iznad vrednosti koje se beleže u odnosu na korupciju. Kako je verodostojno očekivati interakciju između CPI i PRPI, jasno je da nije moguće uspostaviti efikasan sistem vlasničkih prava bez jednogovremenog uspešnog savladavanja korupcije. Osim toga, relativno i neefikasno zaštićena vlasnička prava kao što je to slučaj u Srbiji u periodu 2009-2015, dozvoljavaju manje oscilacije i na gore i na dole u domenu korupcije. Međutim, efikasniji institucionalni ambijent, koji je i uslov ulaska u EU, zahteva niže nivo korupcije i značajno više nivo zaštite vlasničkih prava. Razlog se ne sastoji samo u uspešnoj integraciji u zajednički ekonomski prostor, već i u relativno lošim iskustvima koje je EU imala sa zemljama koje nisu na zadovoljavajući način izgradile institucionalnu strukturu u ovom domenu. Osim toga, kako kriterijumi vezani za korupciju i funkcionalnost zaštite svojinskih prava nisu dovoljno precizno definisani, stvar su diskrecione odluke evropskih organa (Parlamenta, Komisije, Evropskog Saveta), pa je i ispunjenost ovih kriterijuma stvar relativne procene postojećih zemalja članica. U kontekstu razlike između CPI i PRPI, vrednosti za 2015 godinu nam upravo govore u prilog činjenici da nije moguće ostvariti unapređenje u PRPI bez značajnog unapređenja CPI (skok od 8 jedinica).

U vezi sa razlikom između ove dve komponente indeksa vladavine prava, potrebno je istaći još jednu značajnu činjenicu. Naime, visoki nivoi zaštite prava vlasništva ne mogu biti ostvareni bez sistemskog eliminisanja korupcije u privrednom i političkom sistemu. Na to nas upućuje iskustvo svake od razvijenih zemalja koje su u domenu zaštite vlasničkih prava ostvarile najbolje rezultate, poput Švajcarske (2015: PRPI – 90, CPI – 85) ili Danske (2015: PRPI – 95, CPI – 91). Izuzetak, donekle, predstavljaju zemlje koje se nalaze na nižim nivoima razvoja, ali koje imaju kontinuirana poboljšanja ne samo u pomenutim institucionalnim dimenzijama, već u celokupnoj institucionalnoj strukturi, poput Estonije (2015: PRPI – 90, CPI – 68). One su, pak, na daleko višem nivou i ekonomskog i institucionalnog razvoja nego što je privreda Srbije. Osim toga, veliki jaz između ovih vrednosti, čak i kada bi bio moguć, bi ugrozio dugoročnu stabilnost i efikasnost sistema. Iz tog razloga, razliku između PRPI i CPI treba shvatiti kao tranzitnu i uslovnu, ukoliko ovi sistemi budu i dalje nastavili sa dinamičnim rastom.

Sledeći aspekt od značaja odnosi se na razvoj, odnosno trend kretanja oba indeksa tokom prethodnih petnaest godina. U tom kontekstu, Srbiju karakteriše veoma spor proces promene u oba institucionalna domena, naročito u domeni PRPI gde je, zaključno sa 2015. godinom, ostvaren napredak od svega 15 jedinica. Najveća odgovornost za to bi se mogla pronaći u domenu sudskog sistema, kao i u odnosu izvršne i sudske vlasti. Popravljenije stanje sa 40 na 45 jedinica upućuje na zaključak da smo iz veoma neefikasnog sistema koga karakteriše veoma

velika inertnost pravosudnog sistema, odsustvo suđenja u razmnom roku, i snažno prisustvo korupcije, prešli u stanje sistema koga karakteriše sve to, samo u nešto manjem obimu. Put ka izgradnji sistema koji bi bio, u javećoj meri, oslobođen ovih nedostataka je veoma dug.

Međutim, postoji i nekoliko trendova u srpskoj privredi koji su ohrabrujući. To se pre svega odnosi na činjenicu da je prisutna rastuća dinamiku u PRPI, dok ukoliko pogledamo šta se dešavalo sa svetkim prosekom on beleži kontinuirano opadanje. Dakle, nasuprot glavnom trendu, srpska privreda beleži poboljšanje. Osim toga, posebno se pozitivno mogu oceniti poboljšanja, ukoliko se imaju u vidu uslovi u kojima do njih dolazi. Oni se prevashodno odnose na vrlo nepovoljno eksterno okruženje i jako komplikovanu finansijsku situaciju na internom planu. U tom smislu, ovo poboljšanje u vrednostima oba indeksa je i veće nego što to nominalne vrednosti pokazuju (PRPI – 5, CPI – 8). Osim toga, pozitivna stvar je što je Srbija uspela da konvergira ka nivoima vrednosti oba indeksa koji su uporedivi sa manje uspešnim evropskim nacionalnim ekonomijama, koje, takođe, spadaju u grupu tranzicionih privreda.

Izazov je, međutim, preskočiti sa trenutnih 45 na 65-70, a što predstavlja minimum institucionalnog kvaliteta, kako bi se ostvario okvir unutar kojeg je održiv ekonomski razvoj moguć, kako bi se prevazišli rizici u pogledu integracije u zajednički ekonomski prostor EU i savladali konkurentski pritisci, ali i srpska privreda adekvatnije uključila u međunarodnu podelu rada. Pritom, taj nivo institucionalnog kvaliteta je minimum ne samo za održivost rasta i razvoja, već, posebno, one vrste rasta i razvoja na kojima je bazirana savremena ekonomija. To se, prevashodno, odnosi na humani kapital i inovacije, kao fundamentalne pretpostavke dinamiziranja produktivnosti i efikasnosti privrednog sistema.

Zaključak

Potencijalne ekonomske koristi i njihova raznovrsnost u procesu procesa pridruživanja su mnogostruke. Ona se može identifikovati kako kroz ekonomski rast i investicije, te kroz rast konkurentnosti domaće ekonomije, ali i kroz veću cenovnu konkurentnost na unutrašnjem tržištu, a time i veću pristupačnost proizvoda domaćim potrošačima. Osim toga, mogući su i uticaji na regionalnu distribuciju ekonomskih resursa, u smislu veće ravnopravnosti u razvoju. Koristi na tržištu rada takođe mogu biti od značaja, pogotovo ukoliko je na unutrašnjem tržištu prisutna visoka stopa nezaposlenosti, a imajući u vidu njihovu relativno nepovoljnu kvalifikacionu strukturu. Izuzetak se odnosi na one delove radne snage koji raspolažu visokim nivoom humanog kapitala, poput lekara. Ali su gubici i tu uslovni, s obzirom da ovi resursi ne mogu biti apsorbovani u domaćem zdravstvenom sektoru. Međutim, mera u kojoj one mogu biti ostvarene zavisi primarno od institucionalnog kapaciteta, odnosno adaptivne efikasnosti i sposobnosti nacionalne ekonomije da ih i realizuje.

Posebno značajnim se čini onaj set institucija koji se odnosi na vladavinu prava, odnosno na efikasnu zaštitu vlasničkih prava i uspešnu borbu protiv korupcije. Vrednosti pomenutih indikatora su u Republici Srbiji na relativno niskom nivou i predstavljaće ogramnu smetnju kako u ispunjavanju političkih kriterijuma, tako i maksimalnom korišćenju potencijala koje proces pridruživanja povlači sa sobom. Srbija ne samo da ima relativno slab sistem zaštite vlasničkih prava i raširenu kopruciju, već u velikoj meri zaostaje za drugim zemljama koje su članice, a pogotovo onima koje su najuspešnije. Nedostatak je i to što je u proteklih petnaest godina Srbija postigla samo ograničen uspeh. Međutim, postoje i dva relativno pozitivna aspekta kada se analiziraju vrednosti PRPI i CPI. Jedan se odnosi na činjenicu da je Srbija u velikoj meri konvergirala, odnosno smanjila svoje zaostajanje, posebno u odnosu manje razvijene nove članice EU. Osim toga, Srbija se kontinuirano nalazi na uzlaznoj putanji, dok kod nekih, čak uspešnih, zemalja, ali i na svetkom nivou, imamo obrnutu tendenciju – osciliranje i nazadovanje kada je reč bilo o CPI i/ili PRPI.

Na kraju, bitno je istaći da nivo efikasnosti institucionalne strukture, meren vrednostima PRPI i CPI, predstavlja veliku prepreku dinamičnijem ekonomskom rastu i efektivnijem uključivanju u evropski ekonomski prostor i međunarodnu podelu rada. Prepreke se, pre svega, ogledaju kroz nemogućnost razvoja onih faktora koji su ključni u pomenutim procesima, odnosno humanog kapitala, preduzetništva i tehničko-tehnoloških inovacija. Iz tog razloga, neophodno je učiniti dalje napore ka izgradnji efikasnije institucionalne strukture, mada će to biti veliki izazov. Razlog za to se sastoji ako se pogledaju iskustva ostalih zemalja koje se nalaze nalaze na uporedivom nivou razvoja, jer je manji deo njih uspeo da „preskoči“ vrednosti CPI i PRPI koje su karakteristične za srpsku privredu. Time je neefikasna institucionalna struktura postala nepremostivom preprekom daljem razvoju i uzrok čestim krizama kroz koje prolaze ove privrede. Čak i kada su ostvarena značajna unapređenja, uvek postoji rizik da dođe do urušavanja u pomenutim institucionalnim karakteristikama, kao što je to slučaj sa Mađarskom. U tom slučaju institucionalna neefikasnost i permanentna nestabilnost ekonomskog sistema postaju suštinske prepreke izlasku na održive razvojne putanje nacionalnih ekonomija u kojima do takvog razvoja dođe.

Reference

1. Acemoglu, D. & S. Johnson (2005). Unbundling Institutions. *Journal of Political Economy*, 113(5), 949-995.
2. Badinger, H. (2005). Growth Effects of Economic Integration: Evidence from the EU Member States. *Review of World Economics*, 141(1), 49-78.
3. Bevan, A., Estrin, S., & Grabbe, H. (2001). *The impact of EU accession prospects on FDI inflows to central and eastern Europe*. ESRC Research Programme on One Europe or Several.
4. Breuss, F. (2001). *Macroeconomic Effects of EU Enlargement for Old and New Members*. WIFO Working Papers, No. 143.
5. Breuss, F. (2002). Benefits and Dangers of EU Enlargement. *Empirica*, 29, 245-274.
6. Brühlhart, M., M. Crozet & P. Koenig (2004). Enlargement and the EU Periphery: The Impact of Changing Market Potential. *World Economy*, 27(6), 853-875.
7. Cappelen, A., Castellacci, F., Fagerberg, J. & B. Verspagen (2003). The Impact of EU Regional Support on Growth and Convergence in the European Union. *Journal of Common Market Studies*, 41(4), 621-644.
8. Casella, A. (1996). Large Countries, Small Countries and the Enlargement of Trade Blocks. *European Economic Review*, 40(2), 389-415.
9. David, P. (1994). Why Are Institutions the 'Carriers of History'? Path Dependence and the Evolution of Conventions, Organizations, and Institutions. *Structural Change and Economic Dynamics*, 5(2), 205-220.
10. Fertig, M. (2000). The economic impact of EU-enlargement: assessing the migration potential. *Empirical Economics*, 26(4), 707-720.
11. Haggard, S. & L. Tiede (2011). The Rule of Law and Economic Growth: Where are We?, *World Development*, 39(5), 673-685.
12. Hall, R.E. & C.I. Jones (1999). Why do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker than Others. *Quarterly Journal of Economics*, 114(1), 83-116.
13. La Porta, R., Lopez-De-Salines, F., Schleifer, A. & R.W. Vishny (1999). The Quality of Government. *The Journal of Law, Economics, and Organization*, 15(1), 222-279.
14. Lejour, A. M., de Mooij, R. A. & R. Nahuis (2001). *EU enlargement: Economic implications for countries and industries*. CPB Document, No. 011, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.
15. North, C. D. (1994). Economic Performance Through Time. *The American Economic Review*, 84(3), 359-368.
16. Quaisser, W. (2001). *Kosten und Nutzen der Osterweiterung unter besonderer Berücksichtigung der verteilungspolitischen Probleme*. Working Paper Nr. 230, Osteuropa-Institut, München.
17. Przeworski, A. & F. Limongi (1993). Political Regimes and Economic Growth. *Journal of Economic Perspectives*, 7(3), 51-69.
18. Rodrik, D. (2004). Getting institutions right. *CESifo DICE Report*, USA: Harvard University.

19. Rodrik, D. (2000). Institutions for high-quality growth: What they are and how to acquire them. *Studies in Comparative International Development*, 35(3), 3-31.
20. Rodrik, D., Subramanian, A. & F. Trebbi (2004). Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development. *Journal of Economic Growth*, 9(2), 131-165.
21. Williamson, C.R. & C.B. Kerekes (2009). *Securing Private Property: The Relative Importance of Formal versus Informal Institutions*. USA: Appalachian State University, mimeo.
22. *Internet izvori:*
23. Wirtschaftliche Auswirkungen der Osterweiterung ein Gewinn für alle, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-01-921_de.htm
24. <http://www.heritage.org/index/rule-of-law>
25. <http://www.heritage.org/index/freedom-from-corruption>
26. <http://www.heritage.org/index/property-rights>.

SOCIJALNO-EKONOMSKI ASPEKTI PRIKLJUČIVANJA SRBIJE EVROPSKOJ UNIJI

Mr Milena Jovanović-Kranjec*
Maja Luković**

Apstrakt: *Priključivanje Evropskoj uniji se definiše kao “najviši oblik saradnje” koja se uspostavlja između države nečlanice sa jedne strane i Evropske zajednice sa druge strane. Proces priključivanja je veoma kompleksan proces i obuhvata mnogo aspekata, a jedan od njih je socijalno-ekonomski aspekt. Predmet ovog rada je prikaz i analiza pojedinih indikatora socijalno-ekonomskih aspekata priključivanja Republike Srbije Evropskoj uniji. Cilj rada je dati pregled pojedinih indikatora koji govore o socijalno-ekonomskim aspektima Republike Srbije kao i pokušaj poređenja istih sa indikatorima zemalja članica Evropske unije, u cilju da se prikaže gde se Republika Srbija trenutno nalazi na osnovu podataka, na putu ka Evropskoj uniji. Od mnogobrojnih indikatora su analizirani samo pojedini, kao što su BDP, zaposlenost, nezaposlenost, stopa rizika od siromaštva, i obrazovna struktura. Podaci izneseni u radu su deo zvanične domaće i međunarodne statistike.*

Ključne reči: *priključivanje, socijalni indikatori, ekonomski indikatori, Evropska unija, socijalni model*

Uvod

U Briselu su nam zapravo rekli da ćemo, ako se budemo trudili, ući u EU. To znači da sigurno nećemo ući.

Ognjen Pribičević, direktor Centra za proučavanje jugoistočne Evrope, citiran u Financial Times-u 2003. godine¹

Priključivanje, pridruživanje, integracija Evropskoj uniji ili proširnje i produbljenje Evropske unije nisu samo sinonimi koji govore o procesima kojima Republika Srbija ka Evropskoj uniji stremi, ili procesima kojima teži Evropska unija, već kako neko reče realni procesi u društvu koji “imaju svoju kvantitativnu i kvalitativnu stranu: kvalitet u odnosu na stepen integracije i kvantitet u odnosu na njegove razmere”.²

Priključivanje Evropskoj uniji se definiše kao “najviši oblik saradnje” koja se uspostavlja između države nečlanice sa jedne strane i Evropske zajednice sa druge strane.³

Prva asocijacija kada govorimo o priključivanju naše zemlje Evropskoj uniji jeste *Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju*⁴ (*Stabilisation and Association Agreement*)⁵. Iako većina

* mcranjec@kg.ac.rs

** mmilutinovic@kg.ac.rs

¹ Navedeno prema: Ott, K. (2004) Pridruživanje Hrvatske Evropskoj uniji: izazovi institucionalni prilagodbi. Zagreb: Institut za javne finansije. Friedrich Ebert Stiftung. sveska 2, str.1-18.

² Marković, I. (2012) Matrica pristupanja Srbije Evropskoj Uniji. *Ekonomске teme*. Niš: Ekonomski fakultet. 50 (3), str.351-364.

³ Navedeno prema: Pridruživanje Evropskoj uniji. Dostupno na: www.dw.de/pridruzivanje.-evropskoj-uniji. Preuzeto: 12.04.2015.

⁴ Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju je veoma kompleksan međunarodni dokument koji se sastoji od deset

smatra da se najvažnije obaveze koje će naša zemlja preuzeti tiču uspostavljanja zone slobodne trgovine i usklađivanje našeg zakonodavstva sa pravom Evropske unije, postoje i druge mnogobrojne oblasti u društvu kao što su obrazovanje, socijalna saradnja, zaposlenost, radno pravo, životna sredina, tehnološki razvoj itd. Reč je zapravo o socijalno-ekonomskim aspektima procesa priključivanja koji obuhvataju ravnopravnost građana, polova, manjina, osoba sa invaliditetom, zdravstvenu zaštitu, nezaposlenost, brigu o deci i staroj populaciji u društvu, demografsku politiku, stopu rizika od siromaštva itd.

Kada govorimo o socijalnom aspektu priključivanja, na putu ka Evropskoj uniji najoptimalnije je kretati se ka prihvatanju socijalnog modela, koji nije neki jedinstveni model koji postoji u svim zemljama Evropske unije kao takav već on zavisi od mnogobrojnih društvenih faktora, kao što su politički, demografski, istorijski, kulturološki i sl. Najznačajniji socio-ekonomski indikatori socijalnog modela su BDP., nezaposlenost, siromaštvo, socijalne nejednakosti, obrazovanje, demografske tendencije itd.

Socijalno-ekonomski indikatori i pridruživanje EU

Kada su Jürgen Habermas (Jurgenom Habermas) 2008. godine u jednom intervjuu za *Dei Zeit* pitali šta je to što ga "danas" najviše uznemirava on je odgovorio: „ To što me danas najviše uznemirava jeste socijalna nepravda koja vapi do neba.“⁶

Bez obzira na sve prednosti ili nedostatke priključivanja Srbije Evropskoj uniji, ostaju ipak problemi i pitanja šta je sa socijalno-ekonomskim aspektima priključivanja Republike Srbije Evropskoj uniji, jer tu otvaramo raspravu koja treba da ponudi odgovore na životna pitanja koja se odnose na socijalnu sigurnost, uslove rada, obrazovanje, zdravlje, zaštitu dece, zapošljavanje itd., a sve u skladu sa pravnim tekovinama Evropske zajednice.

Proces priključivanja ima tri osnovna elementa. Prvi je *Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju*, drugi politika uslovljavanja koja je definisana u skladu sa *Kriterijumima* iz Kopenhagena i treći element je ekonomska i finansijska pomoć koju Evropska unija pruža preko predpristupnih fondova.

U okviru drugog kriterijuma, politike uslovljavanja, definisana su tri osnovna kriterijuma koja država koja želi da postane članica mora da ispuni, i to su upravo kriterijumi koji se direktno odnose na socijalno-ekonomski aspekt priključivanja Republike Srbije Evropskoj uniji. Prvi kriterijum je *politički kriterijum* (postojanje demokratije i vladavine prava, poštovanje ljudskih prava, poštovanje prava manjina, stabilnost i funkcionisanje institucija). Drugi kriterijum je *ekonomski kriterijum*, a to znači da mora postojati održiva i funkcionalna tržišna privreda i treći kriterijum je *pravni kriterijum*, odnosno da država ima sposobnost ne samo preuzimanja, već i poštovanje obaveza koje proističu iz članstava Evropskoj uniji.

Kako sam proces priključivanja Evropskoj uniji nije nikakva nepoznanica već vrlo jasan i dobro definisan put kroz tačno utvrđene uslove, standard, procedure, koje jedna zemlja nečlanica mora preći na putu ka Evropskoj uniji, postavlja se pitanje pa gde su tu prepreke. Odgovor zapravo leži u brojkama, pokazateljima koje slede i koje nam vrlo precizno pokazuju gde se naša zemlja trenutno nalazi na tom putu ka priključivanju.

Ako pođemo od osnovnih ekonomskih indikatora na osnovu kojih možemo da pratimo socijalno-ekonomske aspekte priključivanja Evropskoj uniji, jedan od osnovnih faktora je bruto

poglavlja, sedam aneksa i sedam protokola i pisan je na 700 strana (ako govorimo o verziji koja je pisana na srpskom jeziku. Ovaj dokument čine međusobna prava i obaveze ugovorenih strana, odnosno Evropska zajednica i država nečlanicom u ovom slučaju Republika Srbija. Opširnije o ovom dokumentu videti u : Ekonomsko-privredni vodič kroz Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju (2008) Ur.Međak, V. i sar.,Beograd: ISAC Fond.

⁵ *Stabilisation and Association Agreement*. <http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/serbia>.

⁶ Habermas, J. (2011) *Ogledi o ustavu Evrope*. Sarajevo: Fondacija Centar za javno pravo. str. 99.

društveni proizvod (BDP, eng. GDP) koji predstavlja ukupno proizvedenu količinu materijalnih dobara i izvršenih usluga u jednoj državi (društvenoj zajednici) tokom jedne godine. To je mera preko koje možemo da pratimo ukupne dohodke i ukupne izdatke privrede.

U zemljama Evropske unije (28 zemalja) BDP per capita je u 2013. godini iznosio 25 500 eura, dok je u 2014. godini on iznosio 25 800 eura⁷. U Republici Srbiji je BDP per capita u 2013. godini iznosio oko 6500 dolara.⁸ Uvažavajući verovatno različitu metodologiju izračunavanja vrlo je jasna razlike u prikazanim vrednostima između zemalja Evropske unije i Republike Srbije kada govorimo o BDP-u.⁹

Drugi veoma važan ekonomski indikator koji se odnosi na socijalno-ekonomske aspekte pridruživanja i koji može ilustrovati gde se mi to nalazimo kao zemlja na putu ka Evropskoj uniji, jesu minimalne zarade. Minimalna zarade predstavljaju zakonski minimum koji je poslodavac dužan da isplati zaposlenom koji kod njega radi po osnovu ugovora o radu i u našoj zemlji minimalnu zaradu određuje Socijalno-ekonomski savet Republike Srbije, na osnovu rezultata pregovora između radničkih sindikata i udruženja poslodavaca koji se organizuju na svakih šest meseci.

Postoji velika diferencijacija u minimalnim (bruto) zaradama među zemljama Evropske unije i one se kreću od 170 do preko 2000 eura. Najniže minimalna bruto primanja u 2014. godini među 28 zemalja Evropske unije imale su Bugarska u kojoj je minimalna zarada iznosila 173 eura, dok je u Rumuniji iznosila 190 eura, a najveća minimalna (bruto) zarada ostvarena u Luksenburgu i iznosila je preko 1900 eura.¹⁰ Minimalna zarada (bruto) u Republici Srbiji je u 2014. godini iznosila oko 29 000 dinara, to bi iznosilo u zavisnosti od trenutnog kursa eura, nešto manje od 250 eura.

Posle 1997. godine nakon potpisivanja *Amsterdanskog ugovora* koji sadrži poglavlje o zaposlenosti, politika Evropske unije, stopu zaposlenosti, odnosno udeo zaposlenih u radno sposobnom stanovništvu, smatra ključnim socijalnim pokazateljem jednog društva.

U 2013. godini u zemljama članicama Evropske unije (EU-28) stopa zaposlenosti iznosila je 64,1%. U istoj godini među zemljama članicama Evropske unije stopa zaposlenosti je dostigla svoj record od 72-74% u Austriji, Danskoj, Nemačkoj, a preko 64% u Švedskoj. Najniže stope zaposlenosti među članicama EU-28 su zabeležene u Hrvatskoj 49,2% i Grčkoj 49,3%.¹¹

Ako pratimo stopu zaposlenosti u Republici Srbiji (bez podataka za AP Kosovo i Metohiju) u IV kvartalu 2014. godine ona je iznosila 50,4% (lica radnog uzrasta od 15-64 godine).¹²

U vezi sa zaposlenošću i je i veoma važno pitanje nezaposlenosti u zemljama Evropske unije i Republici Srbiji. Prema Podacima Evropske kancelarije za statistiku u 2014. godini. u zemljama Evropske unije (EU-28) je nezaposlenost iznosila 10,2 %. Najniže su stope nezaposlenosti u okviru zemalja EU-28 u novembru je beležila Austrija sa 4,9% i Nemačka od 5%, dok je najveća nezaposlenost u imala Španija sa 23,9%.¹³

⁷ Podaci preuzeti: www.stat.ee/ Real GDP per capita, growth rate and totals. Preuzeto dana: 20.04.2015. godine.

⁸ Podaci preuzeti: data.worldbank.org/indicator/. Preuzeto dana: 20.04.2015. godine.

⁹ Opšti metodološki okvir obračuna zasniva se na principima i definicijama Sistema nacionalnih računa (System of National Accounts 1993 – SNA 93) i Evropskog sistema računa (European System of Accounts 1995 – ESA 95) i dat je u priručnicima Međunarodnog monetarnog fonda (Quarterly National Accounts Manual) i Evrostatu (Handbook on Price and Volume Measures in National Accounts; Handbook on Quarterly National Accounts). Navredeno prema Republički zavod za statistiku.:Kvartalni bruto domaći proizvod u Republici Srbiji.

¹⁰ Podaci preuzeti: www.eurostat. Preuzeto dana: 20.04.2015. godine.

¹¹ Podaci preuzeti : www.Ec.europa.eu/eurostat/statistics/ Preuzeto dana 21.04.2015.

¹² Podaci preuzeti: webrsz.stat.gov.rs Stope aktivnosti, zaposlenosti, neaktivnosti i nezaposlenosti. Preuzeto: 20.04.2015. godine.

¹³ Podaci preuzeti: ec.europa.eu/ Preuzeto: 20.04.2015. godine.

Podaci Republičkog zavoda za statistiku Republike Srbije pokazuju da je stopa nezaposlenosti u 2014. godini iznosila 17,6% (lica radnog uzrasta od 15-64 godine), odnosno 16% ako govorimo o ukupnom stanovništvu. Ovakvi podaci pokazuju da je stopa nezaposlenosti u Republici Srbiji znatno veća ako poredimo srednju stopu nezaposlenosti na nivou zemalja EU-28, dok je mnogo manja ako poredimo pojedinačno sa stopama nekih zemalja Evropske unije kao gore pomenute Španija.

Važan indikator trenutnog stanju u društvu, a koji se odnosi na socijalno-ekonomske aspekte života stanovništva jeste i stopa rizika od siromaštva ili socijalna isključenost (ekskluzija). Socijalna isključenost se odnosi na različite načine na koje pojedinci ili grupe mogu biti izopšteni iz šire društvene zajednice.¹⁴ Socijalna isključenost se posmatra na osnovu ekonomskih, političkih i društvenih faktora, te možemo govoriti o ekonomskoj ekskluziji, političkoj ili društvenoj.

Socijalna isključenost se prati kroz nekoliko različitih dimenzija:

- Siromaštvo-ukupni prihod domaćinstva ispod utvrđene linije siromaštva
- Nezadovoljenost osnovnih materijalnih potreba
- Isključenost sa tržišta rada
- Isključenost iz sistema obrazovanja
- Isključenost iz zdrevstvenog sistema.¹⁵

Stopa rizika od siromaštva je standardni pokazatelj i predstavlja procenat osoba koje imaju ekvivalentan raspoloživi dohodak ispod praga rizika od siromaštva. "Prag rizika od siromaštva se utvrđuje tako što se za sva domaćinstva izračunava ekvivalentni dohodak po članu domaćinstva, zatim se utvrđuje srednja vrednost distribucije dohodka i 60% od izračunane srednje vrednosti čini prag rizika od siromaštva. Podaci koji se ispituju i na osnovu koji se izračunava stopa siromaštva osim bruto i neto dohodka domaćinstva svih članova domaćinstva, su još i podaci o obrazovnom status, status o aktivnosti i zaposlenosti kao i finansijski i materijalni status domaćinstva".¹⁶

Prema podacima koje je saopštio Republički zavod za statistiku Republike Srbije, a koji su dobijeni na osnovu ankete o prihodima i uslovima života, koja je u našoj zemlji sprovedena od maja do jula 2014. godine, stopa rizika od siromaštva iznosila je za 2014. godinu 25,6%, dok je stopa socijalne isključenosti iznosila 43,2%. Lica mlađa od 18 godina najviše su izložena siromaštvu, 29,6%, dok su najmanje izložena lica starija od 65 godina, 20,7%.¹⁷

Stopa rizika od siromaštva na nivou zemalja EU 28 za 2014. godinu iznosila je 16,7%, dok se pojedinačno za zemlje članice ona kretala od 8,6% u Češkoj, 10,4 % u Holandiji ili 11,8% u Finskoj, dok su najveće stope rizika od siromaštva u okviru zemalja EU - 28 iznosile u Grčkoj 23,1% , 22,4% u Rumuniji i 21% u Bugarskoj.¹⁸ Ako uporedimo rezultate stope rizika u Republici Srbiji i rezultate na nivou zemalja EU-28, možemo da zaključimo da je u našoj zemlji stopa rizika od siromaštva znatno veća, što svakako zabrinjava, posebno ako se zna da je socijalna isključenost glavni uzrok nepovoljnih socijalnih pokazatelja.

Povezano sa socijalnom isključenosti jeste i pitanje obrazovanosti stanovništva u Republici Srbiji i zemljama EU-28. Problem isključenosti mladih sa tržišta radne snage je načešći problem sa kojim se susreću mladi. U našoj zemlji postoji mnogo problema kada govorimo o obrazovanosti, kao što su problemi u pristupu obrazovanju, diskriminacije u

¹⁴ E. Gidens (2006) *Sociologija*. Beograd: Ekonomski fakultet. str. 328.

¹⁵ Izveštaj o radu Nacionalne službe za zapošljavanje za 2011. godinu. Navedeno prema: Položaj mladih u sistemu socijalne zaštite (2013) Republika Srbija. Narodna skupština. Biblioteka narodne skupštine.

¹⁶ Državni zavod za statistiku Republike Hrvatske. Pokazatelji siromaštva u 2013. godini.

¹⁷ Podaci preuzeti: www.srbija.gov.rs. Stopa rizika od siromaštva ili socijalna isključenost. Vlada Republike Srbije. Preuzeto: 21.04.2015. godine.

¹⁸ Podaci preuzeti: Eurostat. Income, Social Inclusion and Living Conditions. Preuzeto: 18.12.2014.

obrazovanju, osipanje dece na svim nivoima obrazovanja, još uvek 10% populacije ne završava školu, između 90-95% populacije onih koji završe osnovnu školu upisuju srednju školu, oko 15% ne završi srednju školu i još mnogi drugi problemi koji nas udaljavaju od prioriteta koje je definisala Evropska unija, a to je smanjenje broja lica koje rano napuštaju školu i povećanje udela stanovništva sa visokim obrazovanjem.¹⁹

Republika Srbija je ratifikovala mnogobrojne međunarodne sporazume koji se odnose na obrazovanje, ali i mnoge dokumente i strategije i sama dinela i usvojila. Jedana takva strategija je *Strategija obrazovanja do 2020. godine*. Najvažnije promene kojima Republika Srbija treba da unapredi obrazovanje tiču se povećanjem javnog finansiranja obrazovanja sa tekućih 4.5% do 6% bruto društvenog proizvoda do 2020. godine. Takođe, utvrđena su strateška opredeljenja za obuhvat i završavanje obrazovanja. To podrazumeva da minimalno 98% dece zakonom predviđenog školskog uzrasta bez obzira na socijalne, verske, ekonomske jezičke ili druge različitosti bude uključeno u obrazovni sistem, a da osipanje pri tome ne bude veće od 5%. Da minimalno 95% onih koji završe osnovnu školu upiše neku od srednjih škola, kao i da 40-50% onih koji završe srednje škole se upiše na visoko obrazovanje. Takođe, *Nacionalnom strategijom razvoja obrazovanja u Republici Srbiji do 2020.godine* se predviđa da 70% upisanih na visoko obrazovanje i završi taj nivo obrazovanja i da 50% onih koji završe upišu master akademske studije, dok najmanje 10% studenata koji završe master akademske studije upišu doktorske studije. U okviru ove *Strategije* veoma bitna novina jested da najmanje 7% stanovnika treba biti obuhvaćeno nekim programom obrazovanja odraslih i celoživotnog učenja.²⁰ Međutim, najnovija istraživanja²¹ u našoj zemlji pokazuju da se na osnovu niske stope obrazovanja odraslih nalazimo na evropskom začelju. U zemljama članicama EU čak 40 odsto odraslih se na neki način usavršava i obrazuje. Lošiju statistiku od nas imaju samo Grčka i Rumunija, kao članice Evropske unije.

Čini se da je najvažnije, važnije čak i od svih ovih optimističnih ciljeva strategije, voditi računa da sve ove promene budu institucionalne, a ne samo normativne. Obrazovani ljudi jedne zemlje predstavljaju najveći resurs. Mada sumorne prognoze na osnovu tendencija u današnjem društvu nam govore "da se Srbija suočava sa sumornim tendencijama koje vode upravo depopulaciji i osiromašenju ljudskih resursa zemlje: 1) starenje stanovništva; 2) pad nataliteta i negativna stopa rasta stanovništva i 3) negativna neto migracija uz zabrinjavajući "odliv talenata"²².

Ovo su samo neki od indikatora socio-ekonomskih prilika naše zemlje, koji nam govore o trenutnom stanju i mestu na kom se naša zemlja nalazi na tom dugom putu priključivanja, a što je put duži to su očekivanja veća. Ali treba znati "da na dan X, kada Republika Srbija pristupi Evropskoj uniji, promeniće se manje stvari nego što to mnogi očekuju. Najviše stvari će se promeniti predhodno, a malo toga potom."²³

Zaključak

Ekonomski interesi su uvek, pa i danas bili primarni, i najčešće su motivisani jakim političkim interesima, ali treba ipak naglasiti da Evropska unija danas mnogo više nego ranijih godina obraća pažnju na pitanja socijalne politike i socijalne isključenosti (ekskluzije), i da u tom

¹⁹ Nacionalna strategija zapošljavanja za period 2011-2020. godine. www.nsz.gov.rs/nacionalna_strategija_zaposljavanje.

²⁰ Nacionalna strategija razvoja obrazovanja u Republici Srbiji do 2020.godine. www.mps.gov.rs/strategija-razvoja-obrazovanja-u-republici-srbiji-do-2020.

²¹ Anketa o obrazovanju odraslih u 2011. god. webrzs.stat.gov.rs/Anketa_o_obrazovanju_odraslih_2011.

²² Grečić, V. Nezaposlenost mladih: Problem sa dalekosežnim posledicama. Privredni forum mladih. www.pfm.rs/nezaposlenost.

²³ Marković, I. (2012) Matrica pristupanja Srbije Evropskoj Uniji. Ekonomske teme. Niš: Ekonomski fakultet. 50 (3), str.351-364.

pravcu treba razmišljati. U iščekivanju otvaranja poglavlja na putu ka priključivanju, ne smemo da zaboravimo da ekonomska politika u savremeno globalnom društvu može biti evropska, ali socijalna politika mora ostati nacionalna, jer zavisi ne samo od ekonomskih i političkih faktora, već i od kulturoloških i istorijskih tekovina, te i Evropska unija kada govori o poboljšanju socijalne politike smatra da ona zavisi više od samih država nečlanica nego od same Evropske unije.

Možda bi težište procesa priključivanja Republike Srbije Evropskoj uniji trebalo biti na prihvatanju evropskog socijalnog modela, jer bez tog modela proces pridruživanja gubi svoj ljudski smisao i perspektivu. Kada kažemo socijalni model onda uglavnom mislimo na državnu socijalnu politiku, socijalno osiguranje i poresku politiku. Naravno ne postoji jedan jedinstveni socijalni model za sve zemlje Evropske unije.

Za funkcionisanje evropskog socijalnog modela najvažnije oblasti u jednom društvu su ekonomska politika, socijalna politika, politika zapošljavanja, fiskalna politika i obrazovna politika,²⁴ to su veoma važne oblasti jednog društva jer se “socijalna prava javljaju kao vezivno tkivo između zemalja tranzicije i ekonomskih i razvijenih zemalja Evropske unije. Ta funkcionalna povezanost proističe iz činjenice da danas u demokratskim zemljama, kao i u onima koje su krenule tim putem uspeh politike i političara koji je vode, meri kvalitetom života običnih ljudi. A kvalitet života ljudi, koji obuhvata celinu političkih, radnih, ekonomskih i socijalnih prava, životni standard, dostojanstvo, socijalnu sigurnost, koja znači realnu nadu da će dani koji dolaze biti bolji od onih predhodnih, u velikoj meri se ispoljava i ostvaruje kroz korpus radnih i socijalnih prava.”²⁵

Reference

1. *Anketa o obrazovanju odraslih u 2011. god.* webrzs.stat.gov.rs./Anketa_o_obrazovanju_odraslih_2011.
2. Državni zavod za statistiku Republike Hrvatske. *Pokazatelji siromaštva u 2013. godini.* www.dzs.hr./publication.
3. *Ekonomsko-privredni vodič kroz Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju* (2008) Ur.Međak, V. i sar., Beograd: ISAC Fond.
4. *Fantom sa imenom: Evropski socijalni model.* Skraćena verzija publikacije Lotara Vitea (2004) *Evropski socijalni model i socijalna kohezija: kakvu ulogu igra EU.* Bon: Međunarodna politička naliza. Beograd: Fondacija Fridrih Ebert.
5. Gidens, E. (2006) *Sociologija.* Beograd: Ekonomski fakultet.
6. Grečić, V. *Nezaposlenost mladih: Problem sa dalekosežnim posledicama.* Privredni forum mladih. www.pfm.rs/ nezaposlenost.
7. Habermas, J. (2011) *Ogledi o ustavu Evrope.* Sarajevo: Fondacija Centar za javno pravo.
8. *Izveštaj o radu Nacionalne službe za zapošljavanje za 2011. godinu.* www.nsz.gov.rs./_izve_taj_o_radu_nsz_za_2011._godinu
9. Marković, I. (2012) *Matrica pristupanja Srbije Evropskoj uniji.* Ekonomske teme. Niš: Ekonomski fakultet.
10. Marinković, D., Marinković, V. (2010) *Put Srbije ka Evropskom socijalnom modelu-stanje i perspektive.* U: *Ostvarivanje i zaštita socijalnih prava.* Beograd: Udruženje za radno pravo i socijalno osiguranje.
11. *Nacionalna strategija zapošljavanja za period 2011-2020. godine.* www.nsz.gov.rs/nacionalna_strategija_zaposhljavanje.

²⁴ *Fantom sa imenom: Evropski socijalni model.* Skraćena verzija publikacije Lotara Vitea (2004) *Evropski socijalni model i socijalna kohezija: kakvu ulogu igra EU.* Bon: Međunarodna politička naliza. Beograd: Fondacija Fridrih Ebert. str.3.

²⁵ Navedeno prema: Marinković, D., Marinković, V. (2010) *Put Srbije ka Evropskom socijalnom modelu-stanje i perspektive.* U: *Ostvarivanje i zaštita socijalnih prava.* Beograd: Udruženje za radno pravo i socijalno osiguranje. str. 282-299.

12. *Nacionalna strategija razvoja obrazovanja u Republici Srbiji do 2020. godine.* www.mps.gov.rs/strategija-razvoja-obrazovanja-u-republici-srbiji-do-2020.
13. Ott, K. (2004) *Pridruživanje Hrvatske Evropskoj uniji: izazovi institucionalnih prilagodbi.* Zagreb: Institut za javne finansije. Friedrich Ebert Stiftung.
14. Real GDP per capita, growth rate and totals. www.stat.ee/.
15. Republički zavod za statistiku. (RSZ) *Stope aktivnosti, zaposlenosti, neaktivnosti i nezaposlenosti.*
16. Republički zavod za statistiku (RSZ) *Kvartalni bruto domaći proizvod u Republici Srbiji.*
17. *Stabilisation and Association Agreement.* <http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/serbia>.
18. *Stopa rizika od siromaštva ili socijalna isključenost.* Vlada Republike Srbije. www.srbija.gov.rs.

DEO II

METAMETODOLOŠKA REKONCEPTUALIZACIJA UPRAVLJANJA ODRŽIVIM RAZVOJEM PREDUZEĆA U REPUBLICI SRBIJI

Dr Slavica P. Petrović*

Apstrakt: Osnovni istraživački cilj ovog rada je da se kroz kritičko, sveobuhvatno i detaljno preispitivanje uslova, načina i dometa metametodološke holističke rekonceptualizacije upravljanja održivim razvojem preduzeća identifikuju mogući okvir i instrumenti validnog unapređivanja istraživanja i upravljanja korporativnom održivošću, generalno, i u Republici Srbiji, posebno. Naučni instrumentarijum primeren utvrđenom istraživačkom cilju predstavlja savremeno kritičko sistemsko mišljenje obavezano na: a) kritičku svest o snagama i slabostima bilo kog istraživačkog instrumenta - teorije, metodologije, metoda, tehnike, modela - za bavljene kompleksnim i pluralističkim upravljačkim problemskim kontekstima, pa i metametodološkog instrumentarijuma Kritičke sistemske prakse, b) unapređivanje procesa istraživanja i upravljanja složenim problemskim situacijama, odnosno, intervenisanja u njima, i c) pluralizam - respektovanje različitih percepcija i interpretacija istraživanih upravljačkih problemskih situacija i omogućavanje kombinovanog korišćenja različitih instrumenta istraživanja. Glavni rezultat sprovedenog istraživanja je uvid da se posredstvom metametodološke rekonceptualizacije upravljanja održivim razvojem preduzeća - shodno validnim konceptijsko-teorijskim fundamentima i rezultirajućem metametodološkom, metodološkom i metodskom razvoju Kritičke sistemske prakse - može podržati proces upravljanja korporativnom održivošću, generalno, i u Republici Srbiji, posebno, na naučno zasnovan, društveno odgovoran i aplikativno koristan način. Na osnovu ukupnih istraživačkih rezultata, može biti zaključeno da se kroz kritičko korišćenje opredeljenog metametodološkog instrumentarijuma Kritičke sistemske prakse može pomoći ključnim stakeholder-ima da kreativno unaprede proces strategijskog upravljanja održivim razvojem preduzeća, generalno, i u Republici Srbiji, posebno.

Ključne reči: održivi razvoj preduzeća, kritičko-sistemski konceptijski okvir, metametodologija, Kritička sistemska praksa, kreativno upravljanje

Uvod

Ideja održivosti, odnosno, održivog razvoja, shodno svojoj višedimenzionalnosti i rezultirajućoj višeznačnosti, relevantna je u filozofskom, ekonomskom, društvenom, tj. socijalnom, ekološkom, etičkom, istorijskom, (geo)političkom, sociološkom smislu. Izvorno objedinjujući koncepte potreba i ograničenja, ideja održivog razvoja implicira razvoj koji omogućava zadovoljavanje sadašnjih potreba bez ugrožavanja mogućnosti budućih generacija da zadovolje svoje potrebe (The World Commission on Environment and Development, 1987). Odnosno, pod održivim razvojem se podrazumevaju odgovarajuće osmišljene i implementirane promene u kojima su usmeravanje investicija i tehnološkog razvoja, eksploatacija resursa i institucionalne promene usklađeni sa sadašnjim i budućim potrebama.

Načelno, ideja održivog razvoja može biti posmatrana i razvijana sa različitih stanovišta - globalnog, (supra)nacionalnog, lokalnog i sa nivoa preduzeća.

Na globalnom nivou, kroz ideju održivog razvoja nastoje se obuhvatiti relevantne interakcije tri kompleksna sistema: svetske ekonomije, globalnog društva i fizičkog okruženja planete Zemlje (Sachs, 2014, 106-119). Istovremeno, u normativnom smislu, održivi razvoj implicira opredeljivanje i usvajanje određenih ekonomskih, društvenih, tj. socijalnih i ekoloških ciljeva čijim bi ostvarivanjem trebali biti omogućeni rasprostranjen ekonomski prosperitet, eliminisano ekstremno siromaštvo, rastuće društveno poverenje, zaštićena životna sredina od degradacija ljudskim delovanjima. Odnosno, ciljevi održivog razvoja pozivaju na društveno, tj.

* pslavica@kg.ac.rs

socijalno sveobuhvatan i ekološki održiv privredni rast. Uz ostvarivanje identifikovanih ekonomskih, društvenih i ekoloških ciljeva, za održivi razvoj je od posebne važnosti i četvrti cilj - dobro upravljanje. Zapravo, vlade na (supra)nacionalnom, regionalnom, lokalnom nivou bi trebale institucionalno primereno sprovesti funkcije koje omogućavaju društvu da napreduje - pružanje socijalnih usluga, kao što su zdravstvo i obrazovanje, obezbeđivanje infrastrukture, zaštita pojedinaca od kriminala i nasilja, promocija nauke i novih tehnologija, sprovođenje propisa za zaštitu životne sredine. Dakle, normativno razumevanje održivog razvoja predviđa četiri osnovna stuba dobrog društva: ekonomski prosperitet, društvenu, tj. socijalnu uključenost i koheziju, održivost životne sredine i dobro upravljanje vlada na nacionalnom i lokalnom nivou.

Svoj odgovarajući smisao i relevantnost, ideja održivog razvoja poseduje i na supranacionalnom nivou, o čemu eksplicitno svedoče nastojanja institucija Evropske Unije (EU) da se kroz formulisanje strategije održivog razvoja i njeno implementiranje podrži napredovanje ka održivijoj ekonomiji i društvu, posebno, u domenu, na primer, klimatskih promena, odnosa ekonomskog rasta i zagađivanja životne sredine, korišćenja resursa, itd. (Commission of the European Communities, 2001).

Kada je reč o Republici Srbiji (RS), na strategijsku opredeljenost za održivi razvoj na, pre svega, nacionalnom nivou, eksplicitno upućuje razvijeni predlog nacionalne strategije održivog razvoja Republike Srbije, čiji je fundamentalni cilj uravnotežavanje između održivog ekonomskog rasta i privrednog i tehnološkog razvoja, održivog razvoja društva na osnovu socijalne ravnoteže, zaštite životne sredine uz racionalno raspolaganje prirodnim resursima, spajajući ih u celinu podržanu odgovarajućim institucionalnim okvirom (Nacionalna strategija održivog razvoja Republike Srbije - Predlog, 2008). Oslanjajući se na utvrđenu viziju i precizirane nacionalne prioritete održivog razvoja RS, posebno ističući pridruživanje RS Evropskoj uniji, razvijene principe strategije održivog razvoja i SWOT analizu, privreda Republike Srbije je istražena iz vizure održivosti zasnovane na znanju, razmotreni društveno-ekonomski uslovi su predstavljali predložak opredeljivanja odgovarajućeg institucionalnog okvira, životna sredina i prirodni resursi su detaljno elaborirani, a za praćenje sprovođenja strategije su utvrđeni konkretni indikatori održivog razvoja.

Na lokalnom nivou, opredeljujući održivi razvoj kao ciljno orijentisan, dugoročni, sveobuhvatni, sinergijski proces koji utiče na sve ključne aspekte života lokalne zajednice - ekonomski, društveni, ekološki, institucionalni, strategija održivog razvoja, na primer, Grada Kragujevca je usmerena na stvaranje održivog modela čija implementacija omogućava da se na kvalitetan način zadovoljavaju ekonomske i društvene, tj. socijalne potrebe i interesi građana, istovremeno, eliminišući ili značajno umanjujući uticaje koji predstavljaju pretnju ili štetu po životnu sredinu i resurse održivog razvoja Grada (Strategija održivog razvoja Grada Kragujevca 2013-2018).

Uz izdvojene nivoe - globalni, (supra)nacionalni, lokalni, od posebne važnosti je opredeljivanje i istraživanje održivog razvoja na nivou preduzeća. Reč je o tzv. korporativnoj održivosti u kojoj su jednovremeno inkorporirane sve ključne dimenzije upravljanja održivim razvojem preduzeća - ekonomska, društvena, ekološka i upravljačka. Odnosno, preliminarno, radi se o tzv. trostrukoj suštini korporativne održivosti u kojoj se ukupni učinak preduzeća opredeljuje istovremeno u ekonomskom, društvenom i ekološkom smislu (Schneider & Meins, 2012, 211-222). S obzirom na kompleksnost i višeznačnost upravljanja korporativnom održivošću, kreativno bavljenje upravljanjem održivim razvojem preduzeća implicira njegovu holističku rekonceptualizaciju i primenu odgovarajućeg kritičko-sistemskeg, pluralističkog metametodološkog razvoja, kakva je Kritička Sistemska Praksa (KSP). Shodno svojoj filozofskoj i teorijskoj fundiranosti, i rezultirajućem metametodološkom, metodološkom i metodskom razvoju, KSP (Jackson, 2000, 387-394; Jackson, 2003, 301-324; Jackson, 2010, 133-139; Petrovic, 2012a, 1-13) implementirana u holistički konceptualizovanim kompleksnim upravljačkim problemskim situacijama u organizacijama, načelno, omogućava naučno

zasnovano i praktično korisno upravljanje rastućom raznovrsnošću i raznolikošću metodologija, metoda, tehnika, modela s ciljem unapređivanja upravljanja rastućom složenošću i varijetetošću problemskih situacija u organizacijama.

Saglasno ovim preliminarno prezentiranim razmatranjima, kritičko-sistemska metametodološka rekonceptualizacija upravljanja održivim razvojem preduzeća, generalno, i u Republici Srbiji, posebno, predstavlja naučno i praktično validan predmet istraživanja.

Shodno opredeljenom problemskom području i određenom predmetu istraživanja, osnovni istraživački cilj ovog rada je da se kroz kritičko, sveobuhvatno i detaljno preispitivanje uslova, načina i dometa metametodološke holističke rekonceptualizacije upravljanja održivim razvojem preduzeća, generalno, i u Republici Srbiji, posebno, identifikuju mogući okvir i instrumenti unapređivanja istraživanja i upravljanja korporativnom održivošću.

U skladu sa određenim predmetom i ciljem istraživanja, osnovna naučna hipoteza rada je da Kritička sistemska praksa može - s obzirom na svoju kritičko-sistemsku konceptualno-teorijsku osnovanost i metametodološki razvoj - biti upotrebljena kao naučno validan instrumentarijum rekonceptualizovanja i istraživanja održivog razvoja preduzeća, i opredeljivanja naučno utemeljenih, društveno odgovornih i praktično korisnih predloga promena čijom implementacijom može biti unapređen proces upravljanja korporativnom održivošću, generalno, i u Republici Srbiji, posebno.

Osmišljeno bavljenje utvrđenim predmetom istraživanja podrazumeva korišćenje naučnog instrumentarijuma kritičkog sistemskog mišljenja (Jackson, 2003; Jackson, 2010, 133-139; Mingers & White, 2010, 1147-1161; Zhu, 2011, 784-798; Petrovic, 2012b, 797-814; Ulrich, 2012a, 1228-1247; Ulrich, 2012b, 1307-1322), odnosno, akcionog istraživanja (Friedman & Rogers, 2009, 31-47; Gill & Johnson, 2010; Midgley, 2011, 1-15), koji su fokusirani na: a) kritičku svest o snagama i ograničenjima svake pojedine teorije, metodologije, metoda, tehnike, modela za upravljanje višedimenzionalnim problemima, pa i kritičko-sistemske metametodologije Kritičke sistemske prakse, b) unapređivanje procesa istraživanja i upravljanja kompleksnim i pluralističkim problemskim situacijama, kakvo je upravljanje održivim razvojem preduzeća i c) pluralizam - davanje legitimiteta različitim percepcijama i interpretacijama istraživane upravljačke problemske oblasti i omogućavanje primerenog kombinovanja različitih instrumenata istraživanja.

Saglasno utvrđenom predmetu i cilju istraživanja, i postavljenoj naučnoj hipotezi, koja bi kroz istraživački proces - korišćenjem naučnog instrumentarijuma kritičkog sistemskog mišljenja - trebala biti testirana, rad obuhvata sledeće sekcije: Nakon Uvoda, upravljanje održivim razvojem preduzeća je preliminarno opredeljeno kao kompleksno-pluralistička upravljačka problemska situacija. Zatim je upravljanje korporativnom održivošću razvijeno u holističkom konceptijskom okviru. Kritička sistemska praksa, kao metametodologija kritičkog sistemskog mišljenja, istražena je u zasebnom odeljku rada, generalno, i u upravljanju održivim razvojem preduzeća. Nakon kritičkog vrednovanja KSP, u Zaključku je opredeljen stav o osnovnoj istraživačkoj hipotezi rada, istaknut rezultat, tj. doprinos i ograničenja rada, i skicirana otvorena pitanja relevantna za buduća istraživanja.

Upravljanje održivim razvojem preduzeća - Kompleksno-pluralistička upravljačka problemska situacija

Uz relevantnost za obezbeđivanje kontinuiranog opstanka i unapređivanja ukupnih rezultata funkcionisanja preduzeća, kompleksnost predstavlja posebno, ključno određenje upravljanja održivim razvojem preduzeća.

Pre svega, shodno preliminarnoj oslonjenosti koncepta korporativne održivosti na tri fundamentalna stuba - ekonomski, društveni, tj. socijalni i ekološki, upravljanje održivim razvojem preduzeća je determinisano odnosnim trima dimenzijama. Kako se u svakoj od njih odvijaju odgovarajući, složeni procesi, svaka od dimenzija upravljanja korporativnom održivošću je *per se* karakterisana izrazitom kompleksnošću.

Ekonomski aspekt upravljanja održivim razvojem preduzeća, s obzirom na svoju viševarijabilnost, podvodi pod sebe, pre svega, različite ciljeve (strategijske, taktičke, operativne), kojima preduzeće u funkcionisanju teži, zatim, načine, sredstva (strategije, politike, programe, procedure, postupke), resurse (materijalne, finansijske, personalne, informacione), koje u kompleksnim procesima funkcionisanja preduzeće angažuje i troši, nastojeći da posluje efektivno i efikasno, i kroz osiguravanje odgovarajuće rentabilnosti, ekonomičnosti i produktivnosti dugoročno omogući opstanak, rast i razvoj preduzeća.

Istovremeno, kako preduzeće predstavlja bitan segment društvenog sistema, posebno, važno određenje upravljanja održivim razvojem preduzeća predstavlja odgovarajuća društvena, odnosno, socijalna dimenzija. Eksplicitno iskazan društveno odgovornim poslovanjem preduzeća, odnosni aspekt korporativne održivosti upućuje na neophodnost primerene uključenosti preduzeća u različite sfere društva - obrazovnu, akademsku, socijalnu, kulturalnu, zdravstvenu. Poseban pristup razumevanju društvene dimenzije korporativne održivosti tiče se kompleksnosti i neizvesnosti, posebno, nepredvidivosti društvene dimenzije, višestrukih i konfliktnih vrednosti - kada postoji širok rang *stakeholder*-a i interesa, i političkih efekta na one koji nisu uključeni u procese rešavanja problema i odlučivanja (White & John Lee, 2009, 683-692).

Uz navedena dva, u savremenim uslovima, izuzetno značajan aspekt upravljanja održivim razvojem preduzeća predstavlja ekološki aspekt. Ova dimenzija korporativne održivosti je određena činjenicom da privredni rast - posebno u razvijenim ekonomijama i u zemljama sa narastajućim ekonomijama generiše - po pravilu, takvu dugočnu eksploataciju prirodnih resursa i degradaciju životne sredine, koje bez osmišljenog upravljanja dovode u pitanje opstanak života na planeti Zemlji. Iz navedenog neposredno proizilazi relevantna potreba da se kroz svrhovito upravljanje održivim razvojem preduzeća - uz ekonomski i društveni prosperitet - strategijski osigura očuvanje i zaštita životne sredine.

Za upravljanje korporativnom održivošću, uz tri identifikovane ključne dimenzije - ekonomsku, društvenu i ekološku, od važnosti su brojni i različiti direktni, povratni i indirektni, materijalni, finansijski, personalni, informacioni odnosi uspostavljeni između dotičnih dimenzija. Reč je o kompleksnim i dinamičkim relacijama povezanosti, zavisnosti, determinacije, međuzavisnosti između ekonomskih, društvenih, tj. socijalnih i ekoloških aspekata upravljanja korporativnom održivošću, koje dodatno usložnjavaju problemsku oblast upravljanja održivim razvojem preduzeća. Konkretno, reč je o, na primer, determinisanosti društveno odgovornog poslovanja preduzeća, s jedne, i nastojanja da se zaštiti i očuva životna sredina, s druge strane, ekonomskom dimenzijom korporativne održivosti, ili o, na primer, višeznačnom odnosu međuzavisnosti društvene i ekološke dimenzije, itd. Za dati kontekst razmatranja od odgovarajućeg značaja je da fokus u korporativnoj održivosti globalno orijentisanih preduzeća može i treba biti pomećen sa parcijalnih uravnotežavanja (tzv. *trade-off*-ovi) između ekonomskih i ekoloških implikacija, ili sa isključivog stanovišta zaštite i očuvanja životne sredine, na - shodno relevantnoj interaktivnosti svih triju dimenzija - njihovo dinamičko integrisanje. Naime, kroz odgovarajuće upravljanje održivim operacijama u preduzeću, tj. kroz njihovo osmišljeno planiranje, koordinaciju i kontrolu, uz održanje ekonomskih ciljeva preduzeća (rast konkurentnosti i učinka preduzeća dodavanjem prinosa na kapitalna sredstva i vrednosti potrošačima na najisplativiji način) treba biti osigurano društveno odgovorno poslovanje bez žrtvovanja legitimnih potreba internih i eksternih *stakeholder*-a i stvarna zaštita prirodnih resursa i životne sredine (Kleindorfer, Singhal & Van Wassenhove, 2005, 482-492; Gunasekaran, Irani

& Papadopoulos, 2014, 806-823). Shodno navedenom, kroz svrhovito upravljanje korporativnom održivošću mogli bi i trebali bi biti transformisani odnosni *trade-off*-ovi posredstvom strategija u kojima svi dobijaju, tj. strategija usmerenih na stvaranje vrednosti uz poslovnu etiku, odnosno, integrisanje javne koristi i privatnog blagostanja preduzeća (Beckman, Hielscher & Pies, 2014, 18-37).

Kao i bilo koja druga strategijski relevantna upravljačka problemska oblast u preduzeću, i upravljanje održivim razvojem preduzeća poseduje sopstveno okruženje koje čine svi oni bitni fenomeni, procesi, institucije, entiteti koji su značajni za upravljanje korporativnom održivošću, a koji ne mogu biti kontrolisani, tj. kojima se ne može upravljati. Reč je, pre svega, o tržištu činioca procesa proizvodnje, tržištu gotovih proizvoda, odnosno, usluga, finansijskim institucijama, konkurenciji, akademskoj zajednici, političkom establišmentu na lokalnom, (supra)nacionalnom, globalnom nivou, itd. Između tako opredeljenog okruženja i problemske oblasti upravljanja održivim razvojem preduzeća uspostavljaju se brojne i različite, u vremenu izmenljive relacije dvosmerne spregnutosti okruženja sa korporativnom održivošću, i korporativne održivosti sa okruženjem, koje dodatno usložnjavaju problemsku oblast upravljanja održivim razvojem preduzeća.

Iz prezentiranog neposredno proizilazi da upravljanje korporativnom održivošću karakteriše izrazita složenost, nelinearnost, interaktivnost, dinamičnost. Odnosno, fundamentalno određenje problemske oblasti upravljanja održivim razvojem preduzeća, generalno, i u Republici Srbiji, posebno, predstavlja kompleksnost, shvaćena kao odgovarajuća metakarakteristika.

Za korporativnu održivost, s obzirom na njenu ciljnu usmerenost, odnosno, upravljivost, posebno su bitni brojni i različiti *stakeholder*-i i njihovi mentalni modeli korporativne održivosti (Hielscher & Georg Will, 2014, 708-719). Reč je o grupama i pojedincima koji su na različite načine i različitim intenzitetom tangirani procesom i posledicama upravljanja održivim razvojem preduzeća, te stoga zainteresovani i odgovorni za kreativno upravljanje odnosnom problemskom oblašću. Vlasnici, menadžeri i ostali zaposleni, kupci i potrošači, klijenti, mušterije, dobavljači, konkurencija, predstavnici finansijskih institucija, lokalne i nacionalne vlade, obrazovnih institucija i akademske zajednice, nevladinog sektora, reprezentuju interne i eksterne *stakeholder*-e upravljanja korporativnom održivošću, generalno, i u Republici Srbiji, posebno. Njih, po pravilu, karakterišu različiti vrednosni sistemi, mišljenja i verovanja, različiti neposredni ciljevi i sredstva za njihovo ostvarivanje, različita znanja i moć, različito učestvovanje u procesima formulisanja i rešavanja problema, različito učestvovanje u donošenju odluka i njihovoj implementaciji. Istovremeno se, u problemskoj oblasti upravljanja održivim razvojem preduzeća, uz neophodno davanje legitimiteta različitim percepcijama i interpretacijama, pretpostavlja postojanje izvesne bazne kompatibilnosti interesa i mogućnost formiranja - barem labavih - koalicija. Dakle, osmišljeno upravljanje korporativnom održivošću je oslonjeno na pretpostavku da su odnosi između ključnih *stakeholder*-a pluralistički.

Shodno prezentiranim razmatranjima, upravljanje održivim razvojem preduzeća, generalno, i u Republici Srbiji, posebno, treba biti opredeljeno i istraživano kao naučno, društveno i praktično relevantna kompleksno-pluralistička upravljačka problemska situacija.

Holistička konceptualizacija upravljanja održivim razvojem preduzeća

Kreativno bavljenje upravljanjem korporativnom održivošću, koje je opredeljeno kao relevantna kompleksno-pluralistička upravljačka problemska oblast, implicira njenu odgovarajuću sistemsku rekonceptualizaciju. Naime, saglasno identifikovanim ključnim određenjima upravljanja održivim razvojem preduzeća, upravljanje korporativnom održivošću, generalno, i u Republici Srbiji, posebno, predstavlja složen, dinamički, interaktivan, višeznačan, upravljiv sistem, određen, pre svega, svojom strukturom i funkcionisanjem.

Prva bitna determinanta strukture sistema upravljanja korporativnom održivošću su njegova tri ključna podsistema reprezentovana trima baznim dimenzijama upravljanja održivim razvojem preduzeća - ekonomskom, društvenom i ekološkom. To stoga što svaka od ovih dimenzija predstavlja i sama odgovarajuću celinu, tj. sistem nižeg reda, koji, pre svega, poseduje posebnu poziciju vrednost u problemskoj oblasti upravljanja korporativnom održivošću, zatim, opredeljuje relativno samostalno sopstvene ciljeve i sredstva njihovog ostvarivanja vodeći računa o ciljevima sistema kao celine, dalje, u svakoj od tih dimenzija se odvijaju drugačiji procesi koji, zapravo, predstavljaju potprocese procesa funkcionisanja sistema kao celine.

Uz navedena tri, kao poseban podsistem sistema upravljanja održivim razvojem preduzeća treba biti izdvojen odgovarajući metapodsistem kojim je obuhvaćeno svojstvo upravljivosti odnosno problemske oblasti. Naime, kako je korporativna održivost od strategijske važnosti za preduzeće, integrisanjem ekonomske, tj. poslovne, društvene, tj. socijalne i ekološke dimenzije u odgovarajućem, kreativnom procesu upravljanja, preduzeća izlaze iz okvira fiksiranog balansa ekonomija *versus* ekologija (Hielscher & Georg Will, 2014, 708-719) i - predupređujući konfrontiranje mentalnih modela internih i eksternih *stakeholder*-a - slede pobediti-pobediti orijentaciju kroz koju mogu upravljati rizikom, stvarati nove poslovne mogućnosti, podržati društveni prosperitet i doprineti zaštiti životne sredine.

U skladu sa utvrđenim ciljevima upravljanja održivim razvojem preduzeća, između izdvojenih dimenzija - ekonomska, društvena, ekološka, upravljačka - reprezentovanih odgovarajućim podsistemima uspostavljaju se brojni i različiti odnosi povezanosti, zavisnosti, međuslovljenosti, relevantni za njihovo funkcionisanje i funkcionisanje sistema kao celine. Istovremeno, s obzirom na ciljno određenu relativnu otvorenost sistema upravljanja održivim razvojem preduzeća, između njega i njegovog okruženja ostvaruju se odgovarajuće dvostrane spregnutosti odnosno sistema sa okruženjem, i okruženja sa sistemom.

Uz identifikovanu strukturu, bitno određenje sistema upravljanja korporativnom održivošću je njegovo funkcionisanje. Naime u svakom od izdvojenih podsistema odvijaju se drugačije funkcije koje predstavljaju osmišljene i realizovane potfunkcije funkcionisanja dotičnog sistema kao celine. Funkcionisanje sistema upravljanja održivim razvojem preduzeća može biti posmatrano sa različitih aspekata - kao dinamički proces prelaska sistema upravljanja korporativnom održivošću iz jednog stanja u drugo, kao transformisanje pretpostavki i preduslova (materijalnih, finansijskih, personalnih, informacionih) održivog razvoja preduzeća u odgovarajuće - ciljevima primerene - ekonomske, društvene, tj. socijalne i ekološke rezultate funkcionisanja odnosno sistema, sa stanovišta uspešnosti funkcionisanja sistema - u odnosu na postavljene ciljeve i/ili u odnosu na angažovane i utrošene resure, itd.

Ideja o upravljanju održivim razvojem preduzeća u sistemskom konceptijskom okviru može biti razvijena i sa aspekta odnosa između kompleksnosti sistema i održivosti, pri čemu se polazi od činjenice da je napredak ljudske civilizacije, generalno, povezan sa njenom rastućom složenošću, a da se odnosna kompleksnost često ostvaruje na račun ekološke i društvene održivosti (Valentinov, 2014, 14-22). Naime, kako, načelno, rastuća složenost sistema implicira rastući rizik da sistemi razvijaju neosetljivost na one uslove okruženja od kojih oni kritično zavise, ključna implikacija odnosa održivosti i kompleksnosti je da za društvene sisteme, pa i preduzeća, može biti racionalno odustajanje od izvesne unutrašnje složenosti kako bi očuvali sopstvenu održivost u nekom datom okruženju. Za razumevanje odnosa između preduzeća i njegovog ekonomskog, društvenog i ekološkog okruženja, i opredeljivanje dinamičke uravnoteženosti između kompleksnosti i održivosti, relevantni su princip redukcije kompleksnosti, po kome sistemi uvećavaju sopstvenu složenost postajući rastuće neosetljivi na kompleksnost okruženja, i princip kritične zavisnosti, po kome je rastuća složenost sistema udružena sa njihovom rastućom zavisnošću od kompleksnosti okruženja na načine koji čine nastavljanje njihovih samoprodukcovanja rastuće neverovatnim. Ključni stav koji proizilazi iz ovih principa je da se može smatrati racionalnim, za bilo koji tip društvenog sistema, da odustane

od izvesne unutrašnje kompleksnosti da bi očuvao sopstvenu održivost u nekom datom okruženju. Ovim stavom se obezbeđuje sistemsko-teorijsko razumevanje održivih poslovnih strategija, na primer, u smislu da preduzeća kontrolišu kretanje njihove poslovne kompleksnosti s ciljem osiguravanja sopstvenog održivog postojanja u širem društvenom okruženju (Valentinov, 2014, 14-22).

Iz kibernetiko-sistemske perspektive, nadomeštajući ograničenja redukcionističkog prilaza, održivost se shvata kao dinamički proces povezan sa sposobnošću sistema da opstane i razvija se. Pretpostavljajući ugrađenost ideje o održivosti u strategijske odluke preduzeća, teorijska rasprava o ulozi preduzeća u društvenom, ekonomskom i ekološkom kontekstu implicira odgovorno upravljanje zasnovano na stalnom praćenju odnosa uspostavljenih sa različitim entitetima dotičnog konteksta (Barile, Saviano, Iandolo & Calabrese, 2014, 683-695). Odnosni pristup analizi i interpretaciji održivosti fokusiran je na odnose između efikasnosti, efektivnosti i održivosti, i na način na koji oni usmeravajući utiču na održiva poslovna ponašanja.

Holističko razumevanje i konceptualizacija upravljanja održivim razvojem preduzeća u kibernetikom okviru prepoznaje - kao relevantnu - distinkciju između antropocentrične paradigme, koja favorizuje intervencionistički pristup društveno-ekonomskom razvoju, gde se priroda shvata kao osnovni resurs, i ekocentrične paradigme, koja usvaja sistemski prilaz zasnovan na kombinaciji društvenih potreba, ekoloških ograničenja i kvaliteta života, tretirajući prirodni sistem i društveni sistem kao koevoluirajuće, interaktivne, s tim što svaki od njih zavisi od rezultata onog drugog i obezbeđuje inpute za njega (Espinosa, Harnden & Walker, 2008, 636-651). Bitni razlozi zašto kibernetički Model sistema sposobnog da opstane može biti - u odnosu na tradicionalne organizacione prilaze - posebno dragocen za podršku održivosti su autonomija (lokalna relativna samostalnost) i kohezija, uloga viših nivoa menadžmenta (postojanje metasistema), strukturalno povezivanje s okruženjem (dinamički balans koji treba biti održavan uključujući višestruke odnose između operacionih jedinica, metasistema i okruženja), varijable i metrika održivosti. Takođe, uz dugoročno uravnotežavan odnos između aktera i njihovih okruženja, održivost implicira širu svest o potrebi prilagođavanja interesa različitih *stakeholder-a*.

Naučno utemeljeno istraživanje sistema upravljanja održivim razvojem preduzeća, generalno, i u Republici Srbiji, posebno, zahteva primenu naučnog instrumentarijuma kritičkog sistemskog mišljenja, koje, shodno svojoj obavezanosti na pluralizam omogućava, pre svega, respektovanje različitih percepcija i interpretacija odnosnog upravljačkog problemskog područja. Istovremeno, oslanjajući se na svoje dve bitne obavezanosti - kritičku svest o snagama i slabostima bilo kog istraživačkog instrumenta, i unapređivanje istraživanja, upravljanja i intervenisanja u razmatranoj kompleksno-više značajnoj problemskoj situaciji - kritičko sistemsko mišljenje u istraživanju sistema upravljanja korporativnom održivošću obezbeđuje sveobuhvatno i detaljno preispitivanje odnosne upravljačke problemske oblasti iz perspektiva različitih naučnih paradigmi - funkcionalističke, interpretativne, emancipatorne, postmodernističke, i omogućava naučno zasnovano kombinovanje metodologija - koje mogu pripadati istoj ili različitim paradigama - i njihovih pridruženih metoda, modela i tehnika.

Uz (Jackson, 2000, 366-367; 384-387; Jackson, 2003, 279-280; Petrovic, 2008, 77; Petrovic, 2012b, 797-814): Sveukupnu intervenciju u sistemima - pluralizam kao metaparadigma, Kritički pluralizam - pluralizam kao multimetodologija, Sistemsku intervenciju - pluralizam kao nova paradigma, Pluralistički pragmatizam - pluralizam kao postmodernizam, poseban konceptijsko-teorijski, metametodološki razvoj u okviru pluralizma savremenog kritičkog sistemskog mišljenja predstavlja Kritička sistemsko-praksa, koja je - shodno svojim filozofsko-teorijskim fundamentima, (meta)metodološkom i metodskom razvoju - korespondentna kompleksno-pluralističkom problemskom kontekstu sistemski konceptualizovanog upravljanja održivim razvojem preduzeća.

Metametodologija Kritičke sistemske prakse u upravljanju održivim razvojem preduzeća

Kritička Sistemska Praksa (KSP), kao metametodološki razvoj savremenog kritičkog sistemskog mišljenja, implicira sledeća tri relevantna nivoa razmatranja (Jackson, 2000, 387-394; Jackson, 2003, 301-324; Jackson, 2010, 133-139; Petrovic, 2012b, 1-13):

- nivo metoda, tehnika i modela,
- nivo metodologija i
- nivo metametodologije.

Na nivou metoda, tehnika i modela, da bi se održala potrebna fleksibilnost, treba biti raspoloživa široka varijetetnost takvih istraživačkih instrumenata iz različitih izvora, koje, u odgovarajućoj kombinaciji, treba upotrebiti tokom svake intervencije, tj. etape intervencije u proučavanoj upravljačkoj problemskoj situaciji. Metodologije mogu i trebale bi biti dekomponovane, ukoliko se to smatra primerenim. Istraživačima i menadžerima, odnosno, praktičarima treba biti dozvoljena najveća moguća sloboda u oblikovanju sopstvenog korišćenja istraživačkih instrumenata shodno svojstvima problemske situacije u kojoj nastoje da intervišu i zahtevima odnosno situacije kako se ona, s vremenom, menja. Međutim, u bilo kom trenutku tokom intervencije treba biti omogućeno ne samo promišljanje o posebnoj paradigmi, tj. metodologiji, kojoj bi upotrebljeni instrumenti istraživanja trebalo da služe, već i podešavanje na nju. Očuvanje veze između izvorne metodologije i korišćenja metoda, modela, tehnika dopušta istraživačima i menadžerima da uče o upotrebljenim istraživačkim instrumentima, čija efektivnost i efikasnost u služenju posebnim metodologijama, odnosno, paradigmama može biti testirana tokom vremena.

Na nivou metodologija su obezbeđeni principi za korišćenje različitih metoda, tehnika, modela. Od metodologija se zahteva da pouzdano odraze različite paradigme, i očekuje da učine raspoloživim koristi svojstvene odgovarajućoj varijetetnosti paradigmatičkih stanovišta. Ukoliko se dotična teorijska sprega metodologija sa paradigmama učini eksplicitnom, moguće je zaštititi zahtevanu paradigmatičku raznovrsnost, i osigurati da se emancipatorne dimenzije upravljačkih problemskih situacija ne zapostave. Ovim je, takođe, omogućeno bolje operacionalizovanje hipoteza paradigmi i testiranje njihovih zaključaka u intervencijama u realnom svetu. Uz navedeno, neophodno je istražiti da li druge paradigmatičke pozicije mogu biti korisne, razmotriti kako različite metodologije služe svakoj paradigmi, vrednovati uspešnost metodologija u prenosu predloga različitih paradigmi u praksu.

Da bi se obuhvatila kompleksnost, višeznačnost i raznovrsnost upravljačkih problemskih situacija u svim etapama intervencije, KSP - na metametodološkom nivou - zahteva određenu vrstu metametodologije koja podstiče i štiti paradigmatičku raznovrsnost, i prerađuje relevantne odnose između metodologija, zasnovanih na alternativnim paradigmama (Jackson, 2006a, 647-657). Dotična metametodologija treba prihvatiti da su paradigme - funkcionalistička, interpretativna, emancipatorna, postmodernistička, shodno svojim različitim ontološkim, epistemološkim i aksiološkim pretpostavkama - načelno inkompatibilne, i da ne mogu biti integrisane bez značajnih gubitaka (Zhu, 2011, 784-798). Odnosno, od metametodologije se zahteva da upravlja paradigmama, ne težeći metaparadigmatičkom statusu, već ohrabrujući argumentovanu kritiku upravljenu između paradigmi. Pri tome, nijednoj paradigmi nije dozvoljeno da izbegne preispitivanja, jer svaka paradigma se kontinuirano suočava sa alternativnim racionalnostima koje nude druge paradigme.

U strukturiranju kompleksnih i višeznačnih upravljačkih problemskih situacija, kakvo je sistemski konceptualizovano upravljanje održivim razvojem preduzeća, generalno, i u Republici Srbiji, posebno, KSP ne teži metaparadigmatičkoj poziciji, već predstavlja metametodologiju, koja se operacionalizuje kroz sledeće četiri faze (Jackson, 2003, 305-315; Jackson, 2010, 133-139; Petrovic, 2012b, 1-13):

- kreativnost,

- izbor,
- implementacija i
- promišljanje.

Kreativno upravljanje složenim i višedimenzionalnim problemskim situacijama u organizacijama implicira, pre svega, uzimanje u obzir postojanja različitih shvatanja sveta tesno povezanih sa različitim paradigmama - funkcionalističkom, interpretativnom, emancipatornom, postmodernom. S ciljem identifikovanja relevantnih opštih uvida u istraživanu upravljačku problemsku situaciju i njenih posebnih suštinskih svojstava, neophodno je da istraživano problemsko područje u organizaciji bude kritički preispitano kroz različite paradigme. U nastojanju da se unapredi kreativnost, tokom ove KSP-faze mogu biti upotrebljeni različiti instrumenti, na primer, systemske metafore, različite tehnike, na primer, oluja ideja, itd. Relevantan rezultat ove faze Kritičke systemske prakse su izdvojeni i razjašnjeni dominantani i zavisni problemi, pitanja i brige istraživane upravljačke problemske situacije.

U procesu kritičkog, sveobuhvatnog i detaljnog istraživanja upravljanja korporativnom održivošću, generalno, i u Republici Srbiji, posebno, neophodno je korišćenjem, pre svega, interpretativne paradigme identifikovati i preispitati interese, mišljenja, ciljeve i sredstva, percepcije i interpretacije ključnih *stakeholder*-a - vlasnika, menadžera, predstavnika ostalih zaposlenih, kupaca, dobavljača, konkurencije, akademske zajednice, lokalnih, regionalnih i nacionalnih vlada i njihovih agencija, nevladinih organizacija, itd, kako bi se na kreativan način istražio pluralizam upravljanja održivim razvojem preduzeća. Istovremeno, s obzirom da je kompleksnost relevantna metakarakteristika upravljanja korporativnom održivošću, neophodno je u proces istraživanja dotične upravljačke problemske situacije uvesti funkcionalističku paradigmu, koja će obezbediti systemsko-strukturalističko istraživanje složenosti strukture i procesa funkcionisanja odnosnog sistema, složenosti upravljanja njime, njegove efikasnosti i adaptibilnosti, itd. Takođe, kako su za osmišljeno upravljanje održivim razvojem preduzeća - uz kompleksnost i pluralizam - posebno bitni odnosi moći, tj, postojanje konflikata i kontradikcija ne samo između izdvojenih ključnih dimenzija - ekonomske, društvene, ekološke, već i između različitih relevantnih - internih i eksternih - *stakeholder*-a, u ovoj fazi Kritičke systemske prakse, neophodno je upravljanje korporativnom održivošću preispitati i iz vizure emancipatorne paradigme. Naime, kroz kritičko preispitivanje odnosa moći, obezbeđuje se identifikovanje interesa, vrednosti i percepcija kako onih koji su involvirani u procese dizajniranja korporativne održivosti, tako i onih koji nisu uključeni u te procese, a na koje se implementacijom utvrđenih promena deluje. Primenom emancipatorne paradigme na upravljanje održivim razvojem preduzeća bi trebalo biti omogućeno otkrivanje normativnog sadržaja postojećeg, tj. predloženog dizajna, odnosno, trebali bi biti dobijeni odgovori na sledeća važna pitanja: Ko ima koristi od predloženih promena?, Gde postoji prisila, kako se ona ispoljava, i koje su njene bitne konsekvence?

Najvažniji rezultat faze kreativnosti su identifikovani dominantni i zavisni aspekti, brige, pitanja i problemi istraživane upravljačke problemske situacije. Kreativno bavljenje tim utvrđenim bitnim problemima, tj. odnosnom problemskom situacijom, zahteva odgovarajući izbor generičke systemske metodologije ili metodologija strukturiranja problemske situacije i metoda rešavanja problema. Za ovu KSP-fazu je od odlučujuće važnosti kritička svesnost, koja, kao prva obavezanost kritičkog systemskog mišljenja, zapravo, znači priznavanje da svaka systemska metodologija i njeni pridruženi metodi, tehnike, modeli jesu karakterisani odgovarajućim snagama, ali i izvesnim bitnim manjkavostima. Oslanjajući se na analizu paradigmi, analizu metafora, ukupna raspoloživa znanja, za svaku paradigmu je razvijena odgovarajuća generička metodologija. Time je očuvana teorijska veza sa paradigmom, i omogućeno operacionalizovanje i testiranje njenih hipoteza u intervencijama u upravljačkim problemskim situacijama u organizacijama.

U praksi, između različitih sistemskih metodologija, pre svega, treba biti inicijalno odabrana dominantna metodologija. Kao reprezentant posebne paradigme, ta sistemski metodologija služi za upravljanje intervencijom u istraživanoj problemskoj situaciji, koja kroz intervenciju treba biti unapređena. Zatim, treba biti izabrana zavisna metodologija (metodologije), koja odražava drugačiju paradigmu (paradigme) i pruža podršku dominantnoj metodologiji. Odnos između dominantne i zavisne metodologije može biti promenjen tokom intervencije, tako da fleksibilnost na metodološkom i na nivou metoda, modela, tehnika može biti očuvana. To znači da KSP - kao metametodologija - ohrabruje korišćenje u istoj intervenciji sistemskih metodologija koje pripadaju različitim paradigmama. Podstičući kritiku naznačenu između paradigmi, omogućava se da intervencije u upravljačkim problemskim situacijama u organizacijama budu izvedene na teorijski utemeljen način, sa zaštitom paradigmatičke raznovrsnosti i manje konfuzije za praktičare. Međutim, suštinska pitanja - koja se tiču inicijalnog izbora dominantne metodologije i uticaja promena u statusu metodologija kada je intervencija u problemskoj situaciji već započeta - ostaju otvorena. KSP ohrabruje najširu moguću fleksibilnost u izboru i krišćenju različitih metoda, modela, tehnika. Odnosno, shvatanje da sistemske metodologije mogu biti dekomponovane, i da, zauzvrat, njihovi metodi mogu biti kreativno kombinovani i upotrebljeni u bilo kojoj intervenciji predstavlja bitnu podršku primeni odgovarajućih metodologija u upravljanju problemskim situacijama.

U ovoj KSP-fazi, upravljanje korporativnom održivošću, generalno, i u Republici Srbiji, posebno, podrazumeva, pre svega, izbor odgovarajuće dominantne metodologije. S obzirom na relevantno pluralističko određenje upravljanja održivim razvojem preduzeća i preliminarnu istraženost odnosno problemske situacije u koncepcijsko-filozofskom okviru interpretativne paradigme, kao dominantna generička sistemski metodologija može primereno biti izabrana metodologija Interaktivnog planiranja (Petrovic, 2014a, 1115-1132). Zasnovana na idejama da efektivan i efikasan proces planiranja u organizacijama treba biti participativan, kontinualan i holistički, a da glavne faze ovog procesa trebaju biti fokusirane na dizajniranje željene budućnosti i pronalaženje načina, sredstava, resursa za njeno ostvarivanje, metodologija Interaktivnog planiranja inkorporira odgovarajuće razumevanje koncepta objektivnosti, promenjena shvatanja sveta i prirode organizacija, identifikovane fundamentalne razlike u odnosu na reaktivno, neaktivno i preaktivno planiranje. U upravljanju korporativnom održivošću, osnovne faze metodologije Interaktivnog planiranja su: I) Opredeljivanje kompleksno-pluralističke problemske situacije upravljanja održivim razvojem preduzeća (Na osnovu analize odnosnog sistema, analize prepreka i referentnih projekcija, određuje se referentni scenario održivog korporativnog razvoja, tj. anticipira se šta će biti sa sistemom sa stanovišta ekonomije, društva, životne sredine ukoliko se ništa ne preduzme, a sistem nastavi da funkcioniše na dosadašnji način.), II) Planiranje ciljeva (Respektujući maksimiranje vrednosti preduzeća, odnosno, vrednosti za akcionare, kao vrhovni cilj, postavljaju se posredni i neposredni ciljevi održivog razvoja preduzeća i opredeljuje idealizovani dizajn koji bi trebao biti izvodiv i održiv, odnosno, ekonomski opravdan, društveno i ekološki prihvatljiv.), III) Planiranje sredstava (Formulisanje strategija, razvoj politika, projekata, programa, procedura, donošenje odluka za osmišljeno upravljanje korporativnom održivošću, kao instrumenata prevazilaženja jaza između željene budućnosti i budućeg razvoja kakvim se on pojavljuje u datom trenutku.), IV) Planiranje resursa (Resursi svih vrsta - materijalni, personalni, informacioni, finansijski, itd. - za sprovođenje formulisanih i usvojenih strategija i donetih odluka održivog razvoja preduzeća.), V) Implementacija i kontrola (Sprovođenje promena i kontrola njihovih implikacija.).

Uz dominantnu generičku sistemski metodologiju, u ovoj KSP-fazi neophodno je u upravljanju korporativnom održivošću izabrati i odgovarajuće zavisne metodologije, tj. metodologije podrške.

Pre svega, kako je problemska situacija upravljanja održivim razvojem preduzeća karakterisana kompleksnošću, odnosno, konkretno, dinamičnošću, nelinearnošću, elementima haosa, neregularnošću, nepredvidivošću opravdano je - shodno preliminarnoj istraženosti

odnosne problemske situacije u koncepcijsko-filozofskom okviru funkcionalističko-strukturalističke paradigme - izdvojiti kao metodologiju podrške, na primer, Metodologiju kompleksnosti (Petrović, 2005, 109-141.). Tretirajući organizacije kao kompleksne, sa okruženjima koevoluirajuće, nelinearne sisteme, Metodologija kompleksnosti se oslanja na ideje da se u organizaciji u stanju ograničene nestabilnosti, na tzv. rubu haosa, prepliću red i nered, da je njeno ponašanje neregularno i nepredvidivo, ali da u njemu postoji izvestan obrazac. Na rubu haosa se odvijaju procesi samo-organizacije, a novi obrasci ponašanja se mogu pojaviti. U upravljanju održivim razvojem preduzeća, shodno Metodologiji kompleksnosti, preduzeće bi u svom funkcionisanju trebalo nastojati da izbegne ravnotežno stanje stabilnosti i nestabilnost, i da, umesto toga, teži ostajanju u stanju ograničene nestabilnosti, na rubu haosa, gde je sposobno da - kroz dinamičko integrisanje ključnih dimenzija održivosti - ekonomske, društvene i ekološke - razvije svoj puni potencijal kreativnosti i inovativnosti.

Istovremeno, kako problemska situacija upravljanja korporativnom održivošću sadrži elemente konflikta, kontradiktornosti, prisile, i s obzirom na prethodnu istraženost odnosne problemske situacije u koncepcijsko-filozofskom okviru emancipatorne paradigme, u kojoj je istraživačka pažnja fokusirana na osiguravanje pravičnosti u organizacijama, i u kojoj se smatra da funkcionisanje organizacija može biti onoliko unapređeno koliko je deskriminacija bilo koje vrste eliminisana, a puno i otvoreno učestvovanje ljudi u rešavanju problema i donošenju odluka se podstiče, kao posebna, primerena metodologija podrške u istraživanju upravljanja korporativnom održivošću trebala bi biti izabrana metodologija Kritičke heuristike sistema (Petrovic, 2014b, 9). Shodno svojim koncepcijskim i teorijskim fundamentima i metodološkom i metodskom razvoju, Kritička heuristika sistema omogućava da se - uz pomoć dvanaest kritičko heurističkih kategorija i dijalektičke debate između onih koji su involvirani u proces osmišljavanja procesa upravljanja održivim razvojem preduzeća (tzv. klijenti, donosioci odluka, planeri) i onih koji nisu uključeni u odnosne procese (tzv. svedoci), ali na koje se dizajnom, tj. implementiranim promenama deluje - podrži proces unapređivanja pozicije svih *stakeholder-a*.

Uz izdvojenu dominantnu generičku sistemsku metodologiju i zavisne, tj. metodologije podrške, u ovoj KSP-fazi potrebno je izabrati i odgovarajuće, identifikovanim metodologijama korespondentne metode, tehnike, modele, koji mogu pomoći u procesu istraživanja upravljanja korporativnom održivošću. Konkretno, poseban relevantan rezultat faze izbora su sledeći metodi, tehnike i modeli: metodologiji Interaktivnog planiranja su pridruženi modeli učenja i za podršku adaptaciji, višedimenzionalne organizacione strukture, itd. (Jackson, 2003, 165), metodologiji Kritičke heuristike sistema - podršku predstavljaju dve tehnike: Lista dvanaest graničnih pitanja i polemičko korišćenje graničnih prosuđivanja (Jackson, 2003, 220-221), a iz okvira Metodologije kompleksnosti su izdvojeni sledeći metodi: stopa toka informacija, stepen raznolikosti, bogatstvo veza, nivo obuzdane uznemirenosti, stepen razlika u moći (Petrović, 2005, 128-131.).

U trećoj KSP-fazi se, neposredno, u istraživanoj upravljačkoj problemskoj situaciji, primenjuju izabrana dominantna generička sistemsku metodologija, metodologije podrške i odgovarajući metodi, modeli i tehnike. Glavni cilj faze implementacije je opredeliti i spovesti takvu promenu/e u dotičnoj upravljačkoj problemskoj oblasti kroz koju ona treba biti svrhovito unapređena. Za KSP je od važnosti da problemi - preliminarno smatrani bitnim - mogu postepeno nestajati, a nova pitanja i problemi se pojavljuju. Odnosno, bilo koja metodologija, inicijalno izabrana za dominantnu, i rezultirajući način na koji se odvija intervencija u istraživanoj problemskoj situaciji su kontinuirano kritikovani sa stanovišta alternativnih paradigmi. To znači da se promena - koja se u datom trenutku smatra primerenom za unapređivanje istraživane situacije - preispituje u odnosu na probleme relevantne sa stanovišta alternativnih paradigmi. Dakle, prelaz sa jedne paradigme na drugu, tj. sa jedne metodologije na drugu mora biti osiguran. Ključni rezultat ove faze Kritičke sistemske prakse su relevantne i koordinisane promene - saglasne zahtevima paradigmi kroz koje se odnosna upravljačka problemska situacija sagledava - koje svojom implementacijom osiguravaju značajna unapređenja istraživanog upravljačkog problemskog područja u organizaciji.

U ovoj KSP-fazi upravljanja korporativnom održivošću, generalno, i u Republici Srbiji, posebno, osnovni zadatak je opredeliti i sprovesti odgovarajuće specifične predloge promena kojima će upravljanje održivim razvojem preduzeća biti unapređeno jednovremeno sa ekonomskog, društvenog i sa stanovišta zaštite i očuvanja životne sredine. Odnosno, korišćenjem metodologije Interaktivnog planiranja, kao dominantne generičke systemske metodologije, tj. Metodologije kompleksnosti i metodologije Kritičke heuristike sistema, kao zavisnih metodologija, i njihovih pridruženih metoda, modela i tehnika, treba - umesto, po pravilu, korišćenog prilaza pravljenja privremenih uravnotežavanja i kompromisa između pojedinih dimenzija korporativne održivosti - formulirati takvu strategiju upravljanja održivim razvojem preduzeća koja je fokusirana na dinamičko integrisanje sve tri relevantne dimenzije korporativne održivosti i čija će implementacija omogućiti objedinjenu dinamičku podršku ekonomskoj, tj. poslovnoj, društvenoj, tj. socijalnoj i ekološkoj sferi upravljanja održivim razvojem preduzeća (Beckman, Hielscher & Pies, 2014, 18-37). Dakle, za ovu KSP-fazu upravljanja korporativnom održivošću, oslanjajući se na relevantne uvide o pretpostavkama, načinima i efektima upravljanja održivim operacijama u preduzećima (Kleindorfer, Singhal & Van Wassenhove, 2005, 482-492; Gunasekaran, Irani & Papadopoulos, 2014, 806-823), od ključne važnosti je sa fokusiranosti na održivost sa stanovišta okruženja, ili na uspostavljanje statičkog balansa između ekonomskih i ekoloških implikacija, usmeriti se na holističko istraživanje, modeliranje i upravljanje korporativnom održivošću, čime se implicira dinamičko integrisanje relevantnih poslovnih, socijalnih i ekoloških interesa i ciljeva. Zapravo, upravljanje održivim operacijama preduzeća se opredeljuje kao skup koncepata i umeća koji dopuštaju preduzeću da strukturira i upravlja svojim poslovnim procesima na način koji omogućava pribavljanje konkurentnih prinosa na kapitalna sredstva bez žrtvovanja legitimnih potreba internih i eksternih *stakeholder*-a i uz respektovanje uticaja njegovih operacija na ljude i životnu sredinu (Kleindorfer, Singhal & Van Wassenhove, 2005, 482-492). Ovako shvaćeno, upravljanje održivim operacijama preduzeća treba da mu pomogne da postane agilno, prilagodljivo i da složene odnose između profita, društvenih interesa i zaštite i očuvanja životne sredine objedinjeno razume i njima osmišljeno upravlja. U konceptijskom okviru upravljanja održivim operacijama preduzeća, neophodno je fokusirati se na razmatranje dejstava planiranja, koordinacije i kontrole operacija na ljude, odnosno, preduzeće i relevantno okruženje, tj. životnu sredinu, odnosno, uz usmerenost na dodavanje vrednosti kupcima na neki isplativ način, treba posvetiti odgovarajuću pažnju prirodnim resursima i redukovanju zagađivanja životne sredine. Zapravo, zahteva se kritičko, sveobuhvatno razmatranje uslova, načina i dometa dinamičkog integrisanja svih ovih dimenzija relevantnih za dostizanje ciljeva preduzeća (Gunasekaran, Irani & Papadopoulos, 2014, 806-823).

Shodno prezentiranim razmatranjima, metametodologiju Kritičke systemske prakse, načelno, i u kreativnom upravljanju održivim razvojem preduzeća, posebno, karakteriše neprekidno kretanje između svih njenih faza, sa različitim izabranim sistemskim metodologijama i metodima, pretpostavljajući određene uloge dominantne i zavisnih metodologija u upravljanju intervencijom u odnosnoj problemskoj oblasti, u određenim intervalima vremena.

Kroz proces promišljanja, kao četvrtu KSP-fazu, neophodno je, pre svega, prosuditi o uspešnosti intervencije u istraživanoj problemskoj situaciji, tj. o njenom rezultirajućem unapređivanju. Pri tome je od važnosti da se svaka paradigma - kao konceptijsko-filozofski okvir za dominantnu generičku systemsku metodologiju, odnosno, za metodologije podrške - fokusira na drugačije aspekte unapređivanja istraživane upravljačke problemske oblasti u organizaciji. Naime, u funkcionalističkoj paradigmi, fokus je na ostvarivanju neposrednog cilja i sposobnosti opstanka, a ključni koncept je efikasnost; u interpretativnoj paradigmi, puna pažnja se posvećuje efektivnosti, odnosno, kroz otvorenu i slobodnu raspravu ključnih *stakeholder*-a, nastoji se unaprediti međusobno razumevanje učesnika u istraživanoj problemskoj situaciji kako bi se omogućilo sveobuhvatno diskutovanje i opredeljivanje ciljeva sistema; a u emancipatornoj paradigmi, uz nastojanje da se obezbedi pravičnost i nepristrasnost, fokus je na oslobađanju i osnaživanju.

Dakle, u ovoj KSP-fazi upravljanja korporativnom održivošću, generalno, i u Republici Srbiji, posebno, promišlja se i prosuđuje o efektima implementiranih promena u sistemu upravljanja održivim razvojem preduzeća na svaku od ključnih dimenzija korporativne održivosti - poslovnu, socijalnu, ekološku i upravljačku. Pri tome, u procenjivanju uspešnosti sprovedene intervencije, respektuje se, pre svega, da je sistem upravljanja održivim razvojem preduzeća iz vizure interpretativne paradigme konceptualizovan sa stanovišta efektivnosti funkcionisanja odnosnog sistema, uz uvažavanje pluralističkih odnosa uspostavljenih između internih i eksternih *stakeholder-a*; zatim, u koncepcijsko-filozofskom okviru strukturalističko-funkcionalističke paradigme, fokus je na efikasnosti funkcionisanja dotičnog sistema i njegovoj adaptibilnosti, a kroz emancipatornu paradigmu, odnosna upravljačka problemska oblast je sagledana sa stanovišta identifikovanja odnosa moći i prisile, i kreiranja uslova za oslobađanje i osnaživanje pozicije posebno onih *stakeholder-a* koji ne učestvuju u procesima odlučivanja, a na koje se usvojenim i implementiranim promenama deluje. Od uspešne intervencije u bilo kojoj složenoj i višeznačnoj upravljačkoj problemskoj situaciji u organizaciji, pa i u upravljanju održivim razvojem preduzeća, se očekuje da doprinese unapređivanju u svakoj od izdvojenih relevantnih sfera.

Uz prosuđivanje o ukupnim dometima sprovedene intervencije, ovu fazu Kritičke systemske prakse, istovremeno, karakteriše učenje, i to o istraživanoj upravljačkoj problemskoj oblasti koja se kroz intervenciju nastoji unaprediti, i o upotrebljenim metodologijama i njihovim metodima, tehnikama i modelima. Odnosno, na osnovu pribavljenih uvida o istraživanoj kompleksno-pluralističkoj problemskoj situaciji upravljanja korporativnom održivošću i o izabranim i upotrebljenim sistemskim metodologijama - Interaktivno planiranje, Metodologija kompleksnosti i Kritička heuristika sistema, njihovim metodima, modelima, tehnikama, neophodno je rezultirajuće, generisano znanje kreativno upotrebiti za unapređivanje prethodnih faza Kritičke systemske prakse, s ciljem daljeg unapređivanja procesa istraživanja i upravljanja održivim razvojem preduzeća.

Zaključak

Relevantnost, višedimenzionalnost i višeznačnost upravljanja održivim razvojem na globalnom, (supra)nacionalnom, regionalnom, lokalnom i na nivou preduzeća implicira, načelno, u procesu istraživanja dotičnog kompleksno-pluralističkog upravljačkog problemskog područja primenu primerenog transdisciplinarnog (Thomson Klein, 2004, 516; Rousseau & Wilby, 2014, 666-677), odnosno, metadisciplinarnog istraživačkog pristupa. Naime, neohodnost jednovremenog istraživanja upravljanja održivim razvojem iz različitih vizura - ekonomske, tj. poslovne, društvene, tj. socijalne, ekološke, upravljačke zahteva da se umesto korišćenja disciplinarnog ili multidisciplinarnog istraživačkog prilaza, razvije odgovarajući holistički, odnosno, sistemski okvir koji će uz pomoć odgovarajućih kritičko-istraživačkih metateorijskih (Edwards, 2014, 720-744) i rezultirajućih metametodoloških razvoja, obezbediti primerenu konceptualizaciju i integrisano razmatranje svih ključnih aspekata upravljanj održivim razvojem.

S obzirom da koncept korporativne održivosti pokriva široki rang kompleksnih aspekata, pitanja i problema (na primer, proizvodne i uslužne inovacije orijentisane na održivost, upravljanje održivim lancima snabdevanja, korporativni uticaji na razvoj zajednica i regionalni razvoj, smanjenje emisije gasova, upravljanje biodiverzitetom, itd.), sveobuhvatno i detaljno istraživanje upravljanja održivim razvojem preduzeća zahteva transdisciplinarni istraživački pristup kojim će biti ne samo prevaziđene granice između pojedinih disciplina - ekonomije, poslovne ekonomije i menadžmenta, sociologije, (geo)politikologije, ekologije, psihologije, već i jednovremeno obuhvaćena znanja tih različitih relevantnih disciplina (Schaltegger, Beckmann, & Hansen, 2011, 348-350). Odnosno, kako je pod koncept korporativne održivosti, zapravo, podvedeno upravljanje doprinosima održivom razvoju (Schaltegger, Beckmann, & Hansen, 2013, 219-229), korporativna održivost razvijena s različitim fokusima - eko-efikasnost

(integrisanje ekoloških i ekonomskih aspekata), društvena-efikasnost (integrisanje društvenih i ekonomskih aspekata), eko-pravda (integrisanje ekoloških i društvenih aspekata) i integrativna održivost (integrisanje društvenih, ekonomskih i ekoloških aspekata) implicira u procesu istraživanja i upravljanja transdisciplinarnost, koja kao odgovarajući metateorijski i metametodološki odziv na ekstremnu kompleksnost i višeznačnost upravljanja održivim razvojem preduzeća obezbeđuje validno kombinovanje različitih disciplinarnih skupova znanja i skupova znanja praktičara.

Glavni rezultati prezentiranih istraživanja eksplicitno, pre svega, ukazuju na argumentovano, naučno utemeljeno opredeljivanje upravljanja održivim razvojem preduzeća, generalno, i u Republici Srbiji, posebno, kao odgovarajuće relevantne kompleksno-pluralističke upravljačke problemske situacije. Uz to, poseban, bitan doprinos istraživanja predstavlja razvijena kritičko-sistemska konceptualizacija upravljanja korporativnom održivošću. S obzirom na utvrđeni osnovni cilj istraživanja, glavni doprinos sprovedenog istraživanja predstavlja kritičko, celovito i detaljno razvijanje Kritičke systemske prakse, načelno, i za kompleksan, dinamički, višeznačan i upravljiv sistem upravljanja održivim razvojem preduzeća, generalno, i u Republici Srbiji, posebno. Odnosno, konkretno, autentičan doprinos istraživanja u odnosnoj naučno validnoj, društveno i praktično relevantnoj problemskoj oblasti predstavlja izdvajanje i razmatranje odgovarajućih naučnih paradigmi - interpretativne, strukturalističko-funkcionalističke i emancipatorne - korespondentnih sa složeno-višeznačnim upravljačkim problemskim kontekstom upravljanja održivim razvojem preduzeća, i identifikovanje i kritičko elaboriranje dominantne generičke systemske metodologije - metodologija Interaktivnog planiranja - i pridruženih metodologija - Metodologija kompleksnosti i metodologija Kritičke heuristike sistema, i njihovih metoda i tehnika, koji omogućavaju opredeljivanje osmišljenih promena čijom impementacijom može biti kreativno unapređeno upravljanje održivim razvojem preduzeća, generalno, i u Republici Srbiji, posebno.

Imajući u vidu ukupnost izloženih razmatranja i utvrđenih rezultata može se zaključiti da je osnovna hipoteza rada potvrđena kroz proces istraživanja. Naime, s obzirom na svoju kritičko-sistemska konceptijsku i teorijsku utemeljenost i rezultirajući metametodološki, metodološki i metodski razvoj, s jedne strane, i korespondentnost sa kompleksno-pluralističkim problemskim kontekstom upravljanja korporativnom održivošću, s druge strane, Kritička systemska praksa može biti upotrebljena kao naučno validan instrumentarijum rekonceptualizovanja i istraživanja upravljanja održivim razvojem preduzeća, i opredeljivanja naučno utemeljenih, društveno odgovornih i paktično korisnih predloga promena čijim sprovođenjem može biti osmišljeno, efektivno i efikasno podržan proces upravljanja korporativnom održivošću preduzeća, generalno, i preduzeća u Republici Srbiji, posebno.

Osnovno ograničenje sprovedenog istraživanja ogleda se u činjenici da prezentirana razmatranja metametodološke rekonceptualizacije upravljanja održivim razvojem preduzeća nisu praćena istraživanjem načina i ukupnih efekata neposredne primene Kritičke systemske prakse u konkretnim okolnostima upravljanja korporativnom održivošću u pojedinim preduzećima u Republici Srbiji.

Upravo ovo ograničenje može predstavljati naučno validan i praktično koristan predmet budućih istraživanja. Takođe, kako Kritička systemska praksa, kao pluralistički metametodološki razvoj kritičkog systemskog mišljenja implicira kombinovano korišćenje systemskih metodologija koje mogu pripadati različitim naučnim paradigmama, kao posebno bitno za buduća istraživanja može biti izdvojeno pitanje paradigmatke nesamerljivosti, odnosno, konceptijsko-filozofsko i teorijskom-metodološko pitanje utemeljenosti kombinovanja metodologija koje pripadaju različitim paradigmama.

Reference

1. Barile, S., Saviano, M., Iandolo, F., & Calabrese, M. (2014). The Viable Systems Approach and its Contribution to the Analysis of Sustainable Business Behaviours. *Systems Research and Behavioral Science*, 31(6), 683-695. DOI: 10.1002/SRES.2318
2. Beckman, M., Hielscher, S., & Pies, I. (2014). Commitment Strategies for Sustainability: How Business Firms Can Transform Trade-Offs Into Win-Win Outcomes. *Business Strategy and the Environment*, 23(1), 18-37, DOI: 10.1002/bse.1758
3. Commission of the European Communities. (2001). Communication from the Commission: *A Sustainable Europe for a Better World: A European Union Strategy for Sustainable Development* (Commission's proposal to the Gothenburg European Council).
4. Edwards, M.G. (2014). Misunderstanding Metatheorising. *Systems Research and Behavioral Science*, 31(6), 720-744. DOI: 1002/sres.2203
5. Espinosa, A., Harnden, R., & Walker, J. (2008). A complexity approach to sustainability - Stafford Beer revisited. *European Journal of Operational Research*, 187(2), 636-651. DOI: 10.1016/j.ejor.2007.03.023
6. Friedman, V. J., & Rogers, T. (2009). There is nothing so theoretical as good action research. *Action Research*, 7(1), 31-47. doi:10.1177/1476750308099596
7. Gill, J., & Johnson, P. (2010). *Research Methods for Managers*. London, UK: SAGE Publications.
8. Gunasekaran, A., Irani, Z., & Papadopoulos, Th. (2014). Modelling and analysis of sustainable operations management: Certain investigations for research and applications. *Journal of the Operational Research Society*, 65(6), 806-823. doi: 10.1057/jors.2013.171
9. Hielscher, S., & Georg Will, M. (2014). Mental Models of Sustainability: Unearthing and Analyzing the Mental Images of Corporate Sustainability with Qualitative Empirical Research. *Systems Research and Behavioral Science*, 31(6), 708-719. DOI: 10.1002/sres.2305
10. Jackson, M. C. (2000). *Systems Approaches to Management*. New York, USA: Kluwer Academic / Plenum Publishers.
11. Jackson, M. C. (2003). *Systems Thinking: Creative Holism for Managers*. Chichester, England: John Wiley and Sons.
12. Jackson, M.C. (2006a). Creative Holism: A Critical Systems Approach to Complex Problem Situations. *Systems Research and Behavioral Science*, 23(5), 647-657. DOI:10.1002/sres.799
13. Jackson, M. C. (2010). Reflections on the Development and Contribution of Critical Systems Thinking and Practice. *Systems Research and Behavioral Science*, (27), 133-139. doi:10.1002/sres.1020
14. Kleindorfer, P. R., Singhal, K., & Van Wassenhove, L. N. (2005). Sustainable Operations Management. *Production and Operations Management*, 14(4) 482-492.
15. Midgley, G. (2011). Theoretical Pluralism in Systemic Action Research. *Systemic Practice and Action Research*, 24(1), 1-15. doi:10.1007/s11213-010-9176-2
16. Mingers, J., & White, L. (2010). A review of the recent contribution of systems thinking to operational research and management science. *European Journal of Operational Research*, 207(3), 1147-1161. doi.org/10.1016/j.ejor.2009.12.019
17. Nacionalna strategija održivog razvoja - Predlog. (2008). Vlada Republike Srbije, Beograd. Preuzeto februara 2015. <http://indicator.sepa.gov.rs/slike/pdf/o-indikatorima/nacionalna-strategija-odrzivog-razvoja-srbije>
18. Petrović, S. P. (2005). Paradigma kompleksnosti u rekonceptualizovanju menadžmenta. *Ekonomski anali*, 167, 109-141.
19. Petrovic, S. P. (2008). Coherent Pluralism in Managing Problem Situations. *The Book of Abstracts of the 18th Triennial Conference of the International Federation of Operational Research Societies, IFORS 2008*. Sandton, South Africa, July 13-18, 2008, p. 77.
20. Petrovic, S. P. (2012a). A Critical Systems Metamethodology for Problem Situation Structuring. *International Journal of Decision Support Systems Technology*, 4(1), 1-13. doi:10.4018/jdsst.2012010101
21. Petrovic, S.P. (2012b). Pluralism in structuring the management problem situations. *Teme*, 36(2), 797-814.
22. Petrovic, S. P. (2014a). Interactive Planning - The Interpretive Systems Approach to Strategic Management. *Teme*. 38(3), 1115-1132.

23. Petrovic, S.P. (2014b). The Emancipatory Systems Methodology for Addressing the Coercive Organizational Problems. *The Book of Abstracts of the 20th Triennial Conference of the International Federation of Operational Research Societies (IFORS 2014) - Euro Working Group: Methodology of Societal Complexity (MSC)*. Barcelona, Spain, July 13 - 18, 2014. Editor: DeTombe, D. J., Vol. 28, p. 9. Europe, The Netherlands, Amsterdam; UK, Guilford; North-America; Canada, Montreal: Greenhill & Waterfront.
24. Rousseau, D., & Wilby, J. (2014). Moving from Disciplinarity to Transdisciplinarity in the Service of Thrivable Systems. *Systems Research and Behavioral Science*, 31(5), 666-677. DOI: 10.1002/sres.2314
25. Sachs, J. D. (2014). Sustainable Development Goals for a New Era. *Horizons*, Autumn 2014, 1, 106-119.
26. Schaltegger, S., Beckmann, M., & Hansen, E. G. (2011). Transdisciplinarity in Corporate Sustainability. *Business Strategy and the Environment*, 20(5), 348-350. DOI: 10.1002/bse721.
27. Schaltegger, S., Beckmann, M. and Hansen, E. G. (2013). Transdisciplinarity in Corporate Sustainability: Mapping the Field. *Business Strategy and the Environment*, 22(4), 219-229. DOI: 10.1002/bse.1772
28. Schneider, A., & Meins, E. (2012). Two dimensions of Sustainable Development Assessment: Towards a Comprehensive Framework. *Business Strategy and the Environment*, 21(4), 211-222. DOI: 10.1002/bse.726
29. Strategija održivog razvoja grada Kragujevca za period 2013. do 2018. Preuzeto februara 2015. http://www.kragujevac.rs/Strategija_odrzivog_razvoja_grada_Kragujevca-340-1
30. The World Commission on Environment and Development. (1987). *Our Common Future*. Oxford, England: Oxford University Press.
31. Thomson Klein, J. (2004). Prospects for transdisciplinarity. *Futures*, 36, 515-526.
32. Schaltegger, S., Beckmann, M., & Hansen, E. G. (2011). Transdisciplinarity in Corporate Sustainability. *Business Strategy and the Environment*, 20(5), 348-350. DOI: 10.1002/bse721.
33. Ulrich, W. (2012a). Operational research and critical systems thinking - an integrated perspective Part 1: OR as applied systems thinking. *Journal of the Operational Research Society*, 63(9), 1228-1247. doi:10.1057/jors.2011.141
34. Ulrich, W. (2012b). Operational research and critical systems thinking - an integrated perspective Part 2: OR as argumentative practice. *Journal of the Operational Research Society*, 63(9), 1307-1322. doi:10.1057/jors.2011.145
35. Valentinov, V. (2014). The Complexity-Sustainability Trade-Off in Niklas Luhmann's Social Systems Theory. *Systems Research and Behavioral Science*, 31(1), 14-22. doi: 10.1002/sres.2146
36. White, L., & John Lee, G. (2009). Operational research and sustainable development: Tackling the social dimension. *European Journal of Operational Research*, 193(3), 683-692. doi: 10.1016/j.ejor.2007.06.057
37. Zhu, Z. (2011). After paradigm: why mixing-methodology theorising fails and how to make it work again. *Journal of the Operational Research Society*, 62(4), 784-798. doi:10.1057/jors.2010.31

KOMPARATIVNA ANALIZA PERFORMANSI INTELEKTUALNOG KAPITALA

Dr Stevo Janošević*
Dr Vladimir Dženopoljac

Apstrakt: U radu se istražuje efikasnost upotrebe intelektualnog kapitala (IK) kod preduzeća u Srbiji. Kompariraju se performanse upotrebe IK-a kod sedam različitih grupa preduzeća koja su razvrstana prema kriterijumu delatnosti (informaciono-komunikacione tehnologije, hotelijerstvo, bankarstvo) ili uspešnosti poslovanja (iznos ostvarene neto dobiti u 2010. i 2011. godini, vrednost izvoza u 2011. godini, preduzeća čije se akcije koriste za izračunavanje indeksa BELEXline Beogradske berze). Za merenje efikasnosti upotrebe IK-a koristi se VAIC koeficijent (engl. Value Added Intellectual Coefficient). Osnovnom istraživačkom hipotezom se istražuje da li postoji statistički značajna razlika u efikasnosti upotrebe IK-a između različitih grupa preduzeća. Pomoćna istraživačka hipoteza se odnosi na utvrđivanje postojanja statistički značajne razlike u srednjim vrednostima pojedinačnih komponenti IK-a kod različitih grupa preduzeća. Empirijska provera osnovne istraživačke hipoteze pokazuje da je ona delimično potvrđena. Naime, srednje vrednosti VAIC-a se statistički značajno razlikuju samo kod uzoraka koje čine grupe preduzeća koja su imala najveći iznos ostvarene neto dobiti, s tim da ta razlika nije velika. Analiza pojedinih elementa VAIC-a pokazuje da se značajne statističke razlike jedino javljaju u slučaju efikasnosti ljudskog kapitala.

Ključne reči: intelektualni kapital, nematerijalna aktiva, poslovne performanse, koeficijent dodate vrednosti intelektualnog kapitala (VAIC)

Uvod

Sa prelaskom industrijske privrede u informatičku privredu poseban značaj i ulogu u procesu stvaranja vrednosti ima intelektualni kapital (IK). Nematerijalni resursi čine supstancu IK-a. Različite vrste IK-a reprezentuju različite vrste nematerijalnih resursa. Svojevrsna konfuzija u poimanju i nerazumevanju same prirode IK-a proističe iz različitog definisanje resursa, jer se pod pojmom resursa često različite stvari podrazumevaju. Pojedini autori (Miller, 1998, str. 119; Ireland *et al.*, 2007, str. 16-17) prave razliku između resursa, sposobnosti i kompetentnosti. Za njih su sposobnosti veštine zahvaljujući kojima se obezbeđuje osposobljenost za uspešno korišćenje resursa, odnosno njima se obezbeđuje da resursi imaju vrednost. U pitanju je, po njima, „vezivna masa“ putem koje se integrišu resursi. Resursi u spoju sa sposobnostima stvaraju kompetentnost na bazi koje se ostvaruje konkurentna prednost. Utemeljivač pristupa preduzeću baziranom na resursima (engl. *resource-based view of the firm*) Barney (Barney, 1996, str. 143) smatra da nema potrebe praviti razliku između resursa i kompetentnosti jer sposobnost da se resursi uspešno koriste takođe predstavlja jednu vrstu resursa. Prema ovom autoru, tri su vrste resursa koje jedno preduzeće treba da poseduje: resursi fizičkog kapitala, resursi ljudskog kapitala i resursi organizacionog kapitala (Barney, 1991).

IK predstavlja vezivno tkivo različitih poslova i istovremeno je podsticaj za razvoj novih poslova. Primarni podsticaji diversifikaciji zato mogu biti vezani za raspoloživ IK, a ne za privlačnost tržišta. Različite komponente IK-a omogućavaju preduzeću da se diversifikuje na nova tržišta i proizvode ponovnom primenom i rekonfiguracijom onoga što najbolje radi. Pošto su ove vrste kompetencija „skrivena“ (kao koren drveta), ne mogu se lako imitirati, tako da tajna uspeha nije u izuzetnim proizvodima, već u jedinstvenom skupu sposobnosti koje preduzeću

* sjanosevic@kg.ac.rs

omogućavaju stvaranje izuzetnih proizvoda. U proizvodnji velikog broja proizvoda, posebno trajnih dobara, konkurentna prednost se ostvaruje ovladavanjem celine kompleksnog proizvodnog procesa i sposobnosti da se proizvede široka paleta proizvoda (Đuričin, *et al.*, 2015, str. 406). Zato vezivno tkivo na prvi pogled značajno diversifikovanog portfolija može da bude jedna ili mali broj komponenti IK-a.

U savremenim uslovima poslovanja upravljanje IK-om postaje sve zahtevniji i značajniji posao, što nameće potrebu za unapređenjem efektivnosti i efikasnosti upravljanja IK-om. Svedoci smo intenziviranja istraživanja s tim u vezi, posebno na sagledavanju efikasnosti upotrebe IK-a. Posledično, predmet istraživanja u radu je komparativna analiza efikasnosti upotrebe IK-a kod preduzeća u Srbiji. Cilj istraživanja je utvrđivanje da li postoje statistički značajne razlike u performansama upotrebe IK-a kod različitih grupa preduzeća u različitim granama. U pitanju su preduzeća iz Srbije iz realnog sektora, koja su 2010. i 2011. godine ostvarila najveće iznose neto dobiti, 300 najvećih izvozno orijentisanih preduzeća u 2011. godini, preduzeća iz sektora proizvodnje informaciono-komunikacionih tehnologija (IKT), hoteli u Srbiji, bankarski sektor, kao i preduzeća čije se akcije koriste za izračunavanje indeksa Beogradske berze BELEXline. Istraživanja konkretnih saznanja o relacijama ovog tipa u svetu ima veoma malo, tako da se ovim radom želi popuniti ova praznina i otvoriti jedno značajno istraživačko pitanje iz oblasti upravljanja IK-om. Prema našim saznanjima, ovaj rad predstavlja prvo istraživanje ovog tipa na primeru preduzeća iz Srbije.

Rad je strukturiran na sledeći način. U prvom delu, posle uvoda, razmatra se koncept IK-a, gde je poseban naglasak na različitim teorijskim stanovištima, pojmovnim razgraničenjima i podeli IK-a. Sledi pregled najznačajnijih pristupa merenju IK-a i empirijskih istraživanja o uticaju IK-a na poslovne performanse. Nakon opisa korišćene metodologije daju se i analiziraju dobijeni rezultati istraživanja. Poslednji deo rada obuhvata zaključna razmatranja.

Koncept intelektualnog kapitala

Pojam IK-a se može razumeti i interpretirati na mnogo različitih načina. Ponekad vrlo široko i neodređeno. Razlog za to je, pre svega, apstraktna, dinamična i nehomogena priroda IK-a. Osim toga, ovaj pojam se često koristi za opisivanje različitih stvari. Jedan od najčešće korišćenih sinonima za IK je nematerijalna aktiva (engl. *intangible assets*). Ovo se čini logičnim s obzirom da se ova „skrivena“ vrednost može posmatrati kako sa stanovišta aktive, tako i sa stanovišta pasive u bilansu stanja. Pored nematerijalne aktive, neki od još korišćenih sinonima za IK su: aktiva znanja (engl. *knowledge assets*), nematerijalni resursi (engl. *intangible resources*), nematerijalni kapital (engl. *intangible capital*), intelektualna aktiva (engl. *intellectual assets*), nematerijalne vrednosti (engl. *intangible values*), nevidljiva aktiva (engl. *invisible assets*), intelektualna svojina (engl. *intellectual property*).

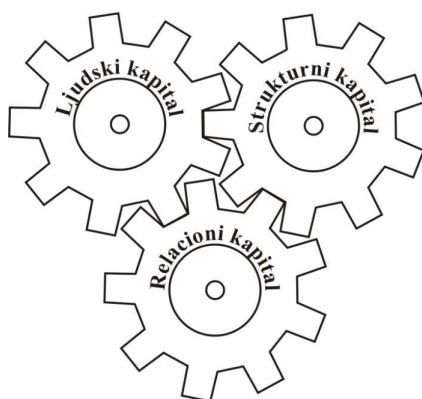
Akademičari i praktičari su saglasni da je IK neophodno posmatrati iz različitih perspektiva ili disciplina. Na primer, iz računovodstvene perspektive IK (nematerijalna aktiva) se definiše kao nemonetarna imovina bez fizičke suštine koja se može identifikovati. IK kao računovodstvena i tržišna vrednost se razlikuju. Stoga se IK može sagledavati utvrđivanjem razlike između tržišne i knjigovodstvene vrednosti preduzeća, što predstavlja meru doprinosa IK-a rastu vrednosti preduzeća. Pravo pristupa određenoj tehnologiji, intelektualno vlasništvo ili patent predstavlja IK posmatrano iz pravne perspektive. Iz perspektive ljudskih resursa, IK se povezuje sa znanjem i veštinama zaposlenih, njihovom kreativnošću i različitim stavovima. Iz perspektive strategijskog menadžmenta, IK treba posmatrati u kontekstu uloge koju strategija ima kao suštinska planska odluka. Zahvaljujući strategiji IK generiše vrednost, odnosno formulisana strategija omogućava efikasno korišćenje IK-a. Posmatrano iz marketing perspektive, IK predstavlja brend, satisfakciju kupca i sl. Sa stanovišta informacionih tehnologija, IK predstavlja različite softverske aplikacije i sposobnost umrežavanja.

IK se, isto tako, može posmatrati ne samo sa stanovišta preduzeća, već i sa stanovišta pojedinca i različitih institucija, zajednica, regiona i jedne zemlje. Poslednjih nekoliko godina su posebno intenzivirana istraživanja fokusirana na performanse IK-a pojedinih zemalja. Pojedini autori (Edvinsson and Bounfour, 2004; Lin and Edvinsson, 2011; Käpylä *et al.*, 2012) koriste termin nacionalni intelektualni kapital ili nacionalni kapital zasnovan na znanju kako bi ukazali na kvantum nacionalnog znanja i sposobnosti učenja jedne nacije koji su uključeni u proces stvaranja vrednosti. Nacionalni IK obuhvata sadašnje i potencijalne izvore stvaranja bogatstva i boljih uslova za život. IK jedne nacije obuhvata skrivene vrednosti pojedinaca, preduzeća, institucija, zajednica i regiona koji predstavljaju izvore stvaranja bogatstva (Bontis, 2004, str. 14).

Stewart (1997) definiše IK kao „znanje, informacije, intelektualnu svojinu, iskustvo koji se mogu iskoristiti za svrhu stvaranja bogatstva“. Pojedini autori (na primer Edvinsson i Malone, 1997, str. 10-14) smatraju da je IK jednak ljudskom kapitalu koji je uvećan strukturnim kapitalom. Pri tome strukturni kapital definišu kao hardver, softver, baze podataka, organizacionu strukturu, patente, zaštitni znak i sve ostale organizacione sposobnosti koje podržavaju produktivnost zaposlenih. Sullivan (2000, str. 228), zbog značaja znanja, koje predstavlja najznačajniju komponentu IK-a, definiše IK kao znanje koje može biti konvertovano u vrednost. Lev (2001, str. 5-6) ističe da su tri glavne osovine IK-a otkriće, organizacione prakse i ljudski resursi. Marr i Schiuma (u Marr, 2004, str. 560), definišu IK kao skup resursa baziranih na znanju, koji pripadaju jednoj organizaciji i koji značajno doprinose poboljšanju konkurentne pozicije te organizacije posredstvom dodavanja vrednosti za ključne stejkholdere. Choong (2008, str. 609) ukazuje da je veliki broj različitih studija u okviru različitih naučnih oblasti iznedrio mnogo definicija IK-a i istom pripisivao različite tipove resursa, osobina i elemenata koji bi mogli da se posmatraju kao deo IK-a ili nematerijalne aktive. Prema (Hsu and Fang, 2009, str. 665) IK je predstavljen „sposobnostima, znanjima, kulturom, strategijom, procesima, intelektualnom svojinom i vezama sa stejkholderima koji stvaraju vrednost ili konkurentsku prednost koja omogućava preduzeću da ostvari svoje ciljeve.“

Često se prilikom navođenja različitih dimenzija ili komponenti IK-a ne navode njihova merila. Stoga bi se različiti pristupi u definisanju IK-a mogli podeliti sa stanovišta ovog kriterijuma u dve grupe. U prvoj grupi su pristupi u kojima se prilikom definisanja komponenti IK-a ne navode indikatori za njihovo merenje, a u drugoj su grupi pristupi u kojima se navode njihova merila. Na primer, model Skandia Navigatora (Edvinsson and Malone, 1997) uključuje 112 indikatora za praćenje i merenje IK-a. Jedna od najčešćih klasifikacija IK-a je na ljudski, relacioni (ili eksterni) i strukturni (ili interni) kapital (MERITUM, 2002; Seetharaman *et. al.*, 2004, str. 523-524; Bontis, 2001). Demarkacionu liniju između različitih komponenti IK-a nije često moguće jasno uspostaviti. Vrednost koja se stvara korišćenjem različitih komponenti IK-a je potencijalna, odnosno njeno stvaranje nije izvesno i rezultat je brojnih interaktivnih veza (Ilustracija 1).

Ilustracija 1: IK: tri međusobno povezane komponente



Da bi se ostvarila vrednost različite komponente IK-a treba da budu često duboko međusobno isprepletene, kao i sa drugim oblicima materijalne aktive. Vrednost različitih oblika IK-a se povećava, a samim tim i kreira vrednost, kad se efektivno koristi i kombinuje sa drugim elementima IK-a i materijalne aktive. Najznačajniju supstancu *ljudskog kapitala* čini znanje. Neka znanja su jedinstvena i karakterišu pojedinca, dok su druga znanja generičkog karaktera. Pored znanja, ljudski kapital obuhvata veštine, obučenost, kreativnost i inovativnost zaposlenih, njihovu sposobnost učenja, kao i ispoljenu odgovornost, posvećenost, entuzijazam i motivisanost. *Strukturni kapital* obuhvata institucionalizovano znanje i kodifikovano iskustvo sadržano, pre svega, u menadžment procesima, poslovnoj strategiji i planovima, softverima, bazama podataka, organizacionoj strukturi, patentima, zaštitnim znakovima i u ostalim organizacionim sposobnostima koje podržavaju produktivnost zaposlenih. Najkraće rečeno, u pitanju je „sve ono što ostaje u kancelarijama kad zaposleni odu kući“. *Relacioni kapital* je, u stvari, eksterni kapital koji uključuje brojne eksterne odnose sa različitim stejkholderima (kupci, dobavljači, kreditori, investitori) i njihovu percepciju preduzeća. Primeri relacionog kapitala su brend, zadovoljstvo klijenata, umreženost sa klijentima i dobavljačima, različiti dogovori, licence, kanali prodaje, pregovarački kapaciteti, i različita druga eksterna umrežavanja.

Merenje intelektualnog kapitala i njegovog uticaja na poslovne performanse

U literaturi postoji veliki broj metoda za merenje IK-a koji su u manjoj ili većoj prihvatljivi sa aspekta njihove primene, uz određena ograničenja i prilagođavanja. Jedna od manifestacija uvećane vrednosti koju stvara IK je identifikovana pozitivna razlika između tržišne i knjigovodstvene vrednosti preduzeća. Upravo navedenu pojavu su rani istraživači iz oblasti IK-a nastojali da objasne i kvantifikuju. Najpoznatija jednačina i jedan od prvih pokušaja kvantificiranja IK-a je ona koju su naveli Edvinsson i Malone (Edvinsson and Malone, 1997, str. 13):

$$\text{Tržišna vrednost} = \text{Knjigovodstvena vrednost} + \text{Nematerijalna aktiva}$$

Međutim, prilikom određivanja veličine IK-a kada se dovode u vezu tržišna i knjigovodstvena vrednost preduzeća, postoje tri fundamentalna problema. Prvo, tržišna i knjigovodstvena vrednost se mere uz pomoć različitih jedinica, odnosno prva se izražava uz pomoć procenjene vrednosti, a druga uz pomoć realne vrednosti. Na ovaj način jednačina gubi na smislu jer njeni različiti elementi ne dozvoljavaju vršenje osnovnih matematičkih operacija. Drugi problem jednačine je taj što se stvaranje vrednosti u preduzeću dešava prilikom komplikovane interakcije resursa, odnosno knjigovodstvena vrednost i IK nisu tako lako međusobno odvojive kategorije, kao što pokazuje jednačina. Konačno, tržišna vrednost preduzeća zavisi i od eksternih faktora, dok je vrednost IK-a zavisna od perspektive posmatrača. Prikazana jednačina može poslužiti samo u svrhe lakšeg konceptualnog razumevanja odnosa između knjigovodstvene vrednosti preduzeća, IK-a i tržišne vrednosti preduzeća.

Tokom poslednje tri decenije, razvijen je veliki broj različitih metoda za merenje IK-a i to uz pomoć nefinansijskih i finansijskih merila performansi. Sve metode merenja se mogu svrstati u četiri velike kategorije: a) direktne metode merenja (engl. *Direct Intellectual Capital Methods, DICM*), b) metode tržišne kapitalizacije (engl. *Market Capitalization Methods, MCM*), c) metode zasnovane na prinosu na aktivu (engl. *ROA Methods*) i d) *scorecard* modele. Prve tri grupe metoda merenja IK-a kao rezultat daju finansijsku vrednost, dok poslednja grupa ukazuje na nefinansijsku vrednost, odnosno fokusira se na nefinansijska merila IK-a.

Veliki broj istraživačkih studija je sproveden sa ciljem istraživanja uticaja IK-a na poslovne performanse preduzeća. Empirijsko istraživanje koje su sprovedli Firer i Williams 2003. godine na uzorku od 75 kompanija koje su listirane na berzi u Johaneshurgu, pokazalo je da se u periodu kada je sprovedeno istraživanje ekonomija Južne Afrike još uvek dominantno oslanjala na eksploataciju fizičkih resursa i sticanje konkurentne prednosti po tom osnovu (Firer and

Williams, 2003). U okviru istraživanja japanskog bankarskog sektora, Mavridis (Mavridis, 2004) je istraživao uticaj IK-a na poslovne performanse 141 banke i zaključio da najbolje performanse ostvaruju banke koje se više oslanjaju na IK. U istraživanju koje je sprovedeno u Tajvanu (Chen *et al.*, 2005) utvrđen je pozitivan uticaj IK-a na tržišne i finansijske performanse. U literaturi postoji svega nekoliko empirijskih istraživanja u okviru realnog sektora privrede. Jedno takvo istraživanje je sprovedeno u Finskoj (Kujansivu and Lonnqvist, 2007) gde je istraživao uticaj IK-a na poslovne performanse za oko 20.000 preduzeća u periodu od 2001 do 2003. godine. Studija nije dala nedvosmislene zaključke u vezi sa pozitivnim uticajem IK-a na poslovne performanse. Erickson i Rothberg (Erickson and Rothberg, 2009) su sprovedeli longitudinalnu studiju u okviru tri industrije visokih tehnologija u SAD-u u periodu od osam godina (1993-1996. i 2003-2006.). Jedan od zaključaka studije jeste taj da u analiziranim industrijama ne postoji adekvatno deljenje znanja zbog visokog rizika industrijske špijunaže. Međutim, studija je pokazala da IK i efektivno upravljanje znanjem pozitivno utiču na tržišne performanse. Još jedno istraživanje u bankarskom sektoru, ovoga puta u Australiji (Joshi *et al.*, 2010), bavilo se odnosom između IK-a i poslovnih performansi. Istraživanje je pokazalo da je komponenta IK-a koja poseduje najjači uticaj na performanse ljudski kapital. Takođe, studija je ukazala na to da su male banke (mereno ukupnom aktivom, akcijskim kapitalom i brojem zaposlenih) efikasnije u upotrebi IK-a u poslovanju. U studiji sprovedenoj u italijanskoj prehrambenoj industriji Mura i Longo (Mura and Longo, 2013) su istraživali uticaj pojedinih komponenti IK-a na performanse zaposlenih. Autori su potvrdili da ljudski i strukturni kapital imaju jak pozitivan uticaj na performanse zaposlenih ali da uticaj relacionog kapitala nije do kraja jasno identifikovan.

Metodologija istraživanja

U okviru ovog dela rada prvo će biti definisan uzorak za svaku grupu preduzeća, kao i VAIC koeficijent koji će služiti za merenje efikasnosti upotrebe IK-a. Istraživačke uzorke čine preduzeća iz Srbije koja su iz različitih delatnosti i koja se mogu grupisati po kriterijumu uspešnosti poslovanja. Podaci o njihovom poslovanju se odnose na period 2009-2013. godine i korišćeni su za istraživanje uticaja IK-a na njihove poslovne performanse. Grupe preduzeća u uzorku su numerisane na sledeći način:

- 1 – 100 preduzeća iz realnog sektora sa najvišom vrednosti neto dobiti u 2010. godini
- 2 – 100 preduzeća iz realnog sektora sa najvišom vrednosti neto dobiti u 2011. godini
- 3 – 300 najvećih izvoznika u 2011. godini
- 4 – 594 preduzeća iz sektora proizvodnje informaciono komunikacione tehnologije
- 5 – 34 hotela
- 6 – bankarski sektor u Srbiji (ukupno 33 banke u 2011. godini)
- 7 – 54 preduzeća iz korpe BelexLine u 2013. godini

Model merenja doprinosa IK-a stvaranju vrednosti pomoću VAIC koeficijenta je uveo Ante Pulic (Pulic, 1998; 2002; 2004). Koncept koristi VAIC kao merilo efikasnosti upotrebe IK-a u preduzeću. VAIC model se bazira na pretpostavci da ljudski potencijal i potencijal koji poseduje znanje u organizaciji značajno pozitivno utiče na korporativne performanse i poslovni uspeh. Početna stavka u obračunu VAIC-a jeste utvrđivanje nivoa ostvarene dodate vrednosti u preduzeću (engl. *Value Added, VA*). VA se dobija kao razlika između ukupnih prihoda (OUT) i ukupnih rashoda (IN), bez uzimanja u obzir troškova povezanih sa ljudskim resursima, koji se u ovom konceptu tretiraju kao investicija. Krajnji cilj jeste utvrđivanje doprinosa svih elemenata IK-a stvaranju dodate vrednosti u preduzeću. Koraci u obračunu vrednosti VAIC-a su prikazani jednačinama od 1 do 6:

- (1) $VA = OUT - IN$
- (2) $HCE = VA/HC$
- (3) $SCE = SC/VA$

- (4) $ICE = HCE + SCE$
- (5) $CEE = VA/CE$
- (6) $VAIC = ICE + CEE$

Prema ovom pristupu, IK jednog preduzeća se sastoji od ljudskog i strukturnog kapitala. Da bi se dobila vrednost VAIC koeficijenta, neophodno je obračunati efikasnost upotrebe ljudskog i strukturnog kapitala. Obračun efikasnosti ljudskog kapitala (engl. *Human Capital Efficiency, HCE*) počinje sa sagledavanjem troškova zaposlenih u toku jedne fiskalne godine. HCE se dobija kao što je to prikazano jednačinom 2, gde ljudski kapital (HC) obuhvata ukupna izdavanja za zarade zaposlenih. Na ovaj način, model ističe relativan doprinos ljudskih resursa stvaranju dodate vrednosti. Strukturni kapital se odnosi na hardver, softver, organizacionu strukturu, patente, robne marke i sve ostale elemente koji pozitivno utiču na produktivnost zaposlenih. Efikasnost strukturnog kapitala (engl. *Structural Capital Efficiency, SCE*) se dobija kao u jednačini 3, gde SC predstavlja strukturni kapital. Ova jednačina ukazuje na inverzan odnos između efikasnosti ljudskog i strukturnog kapitala. Efikasnost intelektualnog kapitala (engl. *Intellectual Capital Efficiency, ICE*) se dobija sabiranjem pojedinačnih vrednosti za efikasnost ljudskog i strukturnog kapitala, kao što stoji u jednačini 4. Konačno, komponenta fizičkog kapitala, odnosno efikasnost uloženog kapitala (engl. *Capital Employed Efficiency, CEE*) se dobija kao odnos između dodate vrednosti i neto imovine preduzeća (jednačina 5). Ovde je uloženi kapital (engl. *Capital Employed, CE*) ona vrednost kapitala koja je uložena u poslovanje u pethodnom periodu. Kako bi se dobila predstava o efikasnosti prilikom stvaranja vrednosti dva poslednja indikatora efikasnosti treba da se saberu (jednačina 6). Ovako dobijeni agregatni indikator omogućava da se sagleda sposobnost preduzeća da stvara vrednost posredstvom fizičkog kapitala i IK-a.

Najznačajniji nedostatak VAIC metoda predstavlja to što se inputi za obračun pronalaze u finansijskim izveštajima, što ukazuje na to da je ovaj indikator mera stvorene vrednosti u prošlosti, a ne merilo potencijala stvaranja vrednosti u budućnosti. Drugi nedostatak, koji važi i za sve druge modele merenja, jeste nemogućnost modela da u analizu uključi efekte po osnovu sinergije koji nastaju pod uticajem interakcija između različitih komponenti IK-a. U praksi različiti elementi IK-a su u međusobnoj interakciji, što onemogućava tačno izračunavanje pojedinačnog doprinosa stvaranju dodate vrednosti. Pored navedenih nedostataka, model ne nudi rešenje za analizu procesa stvaranja dodate vrednosti za ona preduzeća koja imaju poslovni gubitak. U ovim slučajevima, vrednost za VA kao i za sve elemente VAIC-a (HCE, SCE i CEE) bi takođe imali negativne vrednosti što bi za rezultat imalo neupotrebljivu analizu (Chiu *et al.*, 2011).

U skladu sa prethodno definisanim predmetom i ciljem istraživanja, koji su dati u Uvodu, u radu se polazi od sledeće osnovne istraživačke hipoteze:

H1: *Postoji statistički značajna razlika u efikasnosti upotrebe IK-a (izražena pomoću VAIC koeficijenta) između različitih grupa preduzeća.*

Iz ove osnovne hipoteze proizilazi pomoćna hipoteza:

H1a: *Postoji statistički značajna razlika u srednjim vrednostima pojedinačnih komponenti IK-a (izražen VAIC koeficijentom) kod različitih grupa preduzeća.*

Svrha testiranja dopunske istraživačke hipoteze je u utvrđivanju u kojoj meri postoji slaganje između efikasnosti upotrebe IK-a kada se ova efikasnost razloži na sastavne elemente. U cilju potvrde postavljene istraživačke hipoteze, u radu će se primeniti jednofaktorska analiza varijanse (ANOVA), koja poredi prosečne vrednosti rezultata u više grupa, a u odnosu na jednu nezavisnu promenljivu (faktor). S tim u vezi će se, za svaku od odabranih indikatora performansi IK-a, sprovesti zasebna jednofaktorska analiza varijanse.

Rezultati istraživanja i diskusija

Rezultati sprovedenog empirijskog istraživanja će se prikazati kroz nekoliko segmenata. Svaka od analiziranih varijabli u istraživanju (VAIC, HCE, SCE i CEE) biće prikazana posredstvom pokazatelja deskriptivne statistike, testa homogenosti varijanse, robustnih testova jednakosti medijana, naknadnih testova (engl. *post-hoc*), kao i posredstvom izračunavanja *eta* kvadrata.

Tabela 1. Deskriptivna statistika i analiza grupa za VAIC

Descriptives								
	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
					Lower Bound	Upper Bound		
1	400	26,670699	241,0247772	12,0512389	2,978839	50,362558	-18,1003	3928,2724
2	100	48,241100	397,1840173	39,7184017	-30,568826	127,051026	-13,3500	3971,7000
3	300	2,163859	4,2503372	,2453933	1,680942	2,646776	-55,0841	23,6313
4	2970	4,565422	37,8002646	,6936120	3,205413	5,925431	-633,0210	1343,1432
5	92	2,704903	5,2994657	,5525075	1,607415	3,802392	-2,5724	50,8734
6	132	5,541089	2,2769539	,1981834	5,149035	5,933143	,0000	17,4384
7	162	2,822033	2,8524928	,2241130	2,379453	3,264613	-19,8555	12,5037
Total	4156	7,492371	102,2047581	1,5853799	4,384178	10,600564	-633,0210	3971,7000
Test of Homogeneity of Variances								
Levene Statistic				df1	df2	Sig.		
17,992				6	4149	,000		
Robust Tests of Equality of Means								
			Statistic ^a	df1	df2	Sig.		
Welch			24,911	6	519,468	,000		
Brown-Forsythe			1,707	6	173,820	,122		
ANOVA								
		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.		
Between Groups		353275,947	6	58879,324	5,675	,000		
Within Groups		43049075,328	4149	10375,771				
Total		43402351,275	4155					

U Tabeli 1 su prikazane vrednosti VAIC koeficijenta za analizirane grupe preduzeća. Najveća vrednost medijane za VAIC koeficijent je u uzorku 100 preduzeća iz realnog sektora sa najvišom vrednosti neto dobiti u 2011. godini, dok je ova vrednost najniža u slučaju 300 izvoznika u 2011. godini. Test homogenosti varijansi (*Levene* test) pokazuje da je prekršena pretpostavka o homogenosti varijanse. Međutim, naknadni robustni testovi jednakosti medijana (prvenstveno *Welch* test) ukazuju na to da su izabrane grupe ipak otporne na kršenje pomenute pretpostavke. Konačno, rezultat ANOVA testa ukazuje na to da postoji statistički značajna razlika između srednjih vrednosti posmatrane promenljive u okviru sedam grupa preduzeća. Sprovedenjem *post-hoc* testova utvrđeno je da se po srednjim vrednostima VAIC-a značajno razlikuju 100 preduzeća sa najvećom neto dobiti u 2011. godini (grupa 2) i to u odnosu na sve ostale grupe izuzev grupe 1. Dakle, efikasnost upotrebe IK-a značajno varira u realnom sektoru u odnosu na sve ostale posmatrane. Takođe, grupa 1 se značajno razlikuje u odnosu na grupe 2 i 3 u vrednosti VAIC-a. Međutim, računanjem *eta* kvadrata (odnos između zbira kvadrata odstupanja različitih grupa i ukupnog zbira kvadrata) dobija se slika o tome koliko je veliki ovaj uticaj. Za slučaj VAIC koeficijenta, *eta* kvadrat ima vrednost 0,008, što se smatra niskim.¹

¹ Prema Cohen-u (Cohen, J. (1988). *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences*, (2nd ed.). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates), uticaj je mali ako je *eta* kvadrat od 0,01, od 0,06 kao srednji i od 0,14 kao veliki uticaj.

Tabela 2. Deskriptivna statistika i analiza grupa za HCE

Descriptives								
	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
					Lower Bound	Upper Bound		
1	400	25,234786	241,1783161	12,0589158	1,527834	48,941737	-132,9089	3926,1831
2	100	45,825800	396,5957863	39,6595786	-32,867408	124,519008	-14,4100	3970,2900
3	300	,418843	,8204358	,0473679	,325626	,512059	-2,3725	11,8294
4	2635	1,628384	16,2560726	,3166834	1,007411	2,249357	-633,0000	412,5693
5	90	2,028083	5,1292933	,5406750	,953774	3,102393	-1,7151	49,3257
6	132	4,398252	2,2027201	,1917222	4,018979	4,777524	1,7488	16,2460
7	162	2,191241	1,6704216	,1312407	1,932066	2,450417	-1,9227	11,4337
Total	3819	5,292228	102,1614815	1,6531503	2,051085	8,533370	-633,0000	3970,2900
Test of Homogeneity of Variances								
Levene Statistic				df1	df2	Sig.		
19,314				6	3812	,000		
Robust Tests of Equality of Means								
			Statistic ^a	df1	df2	Sig.		
Welch			90,308	6	444,140	,000		
Brown-Forsythe			1,794	6	172,998	,103		
ANOVA								
		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.		
Between Groups		368498,065	6	61416,344	5,930	,000		
Within Groups		39479846,881	3812	10356,728				
Total		39848344,946	3818					

Kada analiziramo rezultate prikazane u Tabeli 2 vidimo da grupa 2 poseduje najveću vrednost medijane kada se analizira efikasnost upotrebe ljudskog kapitala. Dakle, opet je u pitanju realni sektor u 2011. godini. Dalja analiza po grupama ukazuje na to da je odabrana veličina za posmatranih sedam grupa preduzeća otporna na kršenje pretpostavke o homogenosti varijanse (*Welch* test ima vrednost ispod 0,05). Takođe, ANOVA test ukazuje da postoje značajne razlike u efikasnosti upotrebe ljudskog kapitala među analiziranim grupama preduzeća. Naknadnim testovima je utvrđeno da značajne razlike postoje između grupe 2 i svih ostalih grupa (izuzev grupe 1) i grupe 1 i grupa 3 i 4. Da bi se izmerila veličina uticaja te razlike obračunale se vrednosti *eta* kvadrata. U slučaju HCE, *eta* kvadrat ima vrednost 0,009 što je takođe mali uticaj. Dakle, postoji značajna razlika između realnog i ostalih sektora u efikasnosti upotrebe ljudskog kapitala ali ta razlika nije visoka.

Tabela 3. Deskriptivna statistika i analiza grupa za SCE

Descriptives								
	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
					Lower Bound	Upper Bound		
1	400	,531654	1,1475367	,0573768	,418855	,644452	-18,1582	4,9388
2	100	,659800	1,1425684	,1142568	,433090	,886510	-5,1000	9,9600
3	300	,929251	3,4985910	,2019912	,531747	1,326756	-,1418	54,8433
4	2909	,383672	8,4330623	,1563556	,077093	,690251	-247,8095	222,5000
5	90	,322390	,9554059	,1007086	,122284	,522496	-2,8699	5,7433
6	132	,733313	,0953968	,0083032	,716887	,749739	,4282	,9384
7	162	,227692	1,8969238	,1490364	-,066626	,522010	-19,9221	4,6555
Total	4093	,448624	7,1959712	,1124782	,228105	,669142	-247,8095	222,5000
Test of Homogeneity of Variances								
Levene Statistic				df1	df2	Sig.		
2,191				6	4086	,041		
Robust Tests of Equality of Means								
			Statistic ^a	df1	df2	Sig.		
Welch			7,543	6	479,670	,000		
Brown-Forsythe			2,810	6	2209,952	,010		
ANOVA								
		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.		
Between Groups		108,830	6	18,138	,350	,910		
Within Groups		211783,119	4086	51,831				
Total		211891,949	4092					

Prema rezultatima prikazanim u okviru Tabele 3, vrednosti medijana za posmatrane grupe preduzeća kada se analizira efikasnost strukturnog kapitala (SCE) su relativno uravnotežene i bez većih odskakanja. Najveće vrednosti medijana imaju preduzeća iz grupe najvećih izvoznika. Ovo ne treba da čudi jer preduzeća koja su više orijentisana ka stranom tržištu posebno se oslanjaju na svoj strukturni kapital. Međutim, iako testovi varijanse ukazuju da nije prekršena pretpostavka o homogenosti varijanse (vrednost *Welch* testa), rezultat ANOVA testa ukazuje da ne postoje statistički značajne razlike u upotrebi strukturnog kapitala kod posmatranih sedam grupa preduzeća. Zbog ovoga, rezultati naknadnih testova se ne razmatraju, niti se izračunava *eta* kvadrat.

Tabela 4. Deskriptivna statistika i analiza grupa za CEE

Descriptives								
	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
					Lower Bound	Upper Bound		
1	400	,534122	,9622122	,0481106	,439540	,628704	-,1367	16,0701
2	100	2,400100	18,3436051	1,8343605	-1,239669	6,039869	-,0100	183,7900
3	300	,929251	3,4985910	,2019912	,531747	1,326756	-,1418	54,8433
4	2367	3,444195	37,2268843	,7651693	1,943723	4,944667	-112,7594	1336,0000
5	80	,466348	,4830865	,0540107	,358842	,573853	-,0600	3,0041
6	132	,457964	,2128174	,0185234	,421320	,494607	,0000	1,2859
7	162	,409935	,5084288	,0399459	,331050	,488821	-,0965	4,5594
Total	3541	2,555496	30,6349123	,5148179	1,546126	3,564866	-112,7594	1336,0000
Test of Homogeneity of Variances								
CEE								
Levene Statistic				df1	df2	Sig.		
2,532				6	3534	,019		
Robust Tests of Equality of Means								
			Statistic ^a	df1	df2	Sig.		
Welch			4,247	6	500,421	,000		
Brown-Forsythe			7,478	6	545,803	,000		
ANOVA								
		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.		
Between Groups		5975,293	6	995,882	1,061	,384		
Within Groups		3316307,098	3534	938,400				
Total		3322282,391	3540					

Tabela 4 prikazuje rezultate sprovedenih testova kada je u pitanju vrednost efikasnosti fizičkog kapitala u okviru posmatranih grupa preduzeća. Preduzeća koja su najefikasnija u upotrebi fizičkog kapitala su preduzeća iz sektora proizvodnje informaciono-komunikacionih tehnologija. Robustni testovi jednakosti medijana ukazuju na to da je i ova analiza otporna na kršenje pretpostavke o homogenosti varijansi, ali zbog toga što je vrednost signifikantnosti ANOVA testa veća od 0,05 (vrednost je 0,384), zaključujemo da ni u slučaju CEE koeficijenta ne postoje statistički značajne razlike u srednjim vrednostima posmatrane promenljive u okviru sedam grupa preduzeća.

Zaključna razmatranja

Brojni su dokazi koji nedvosmisleno ukazuju na činjenicu da IK danas predstavlja glavni izvor konkurentске prednosti. IK opredeljuje potencijal rasta preduzeća i generiše najveći deo uvećane vrednosti za vlasnike. Za razliku od fiksne aktive čija se vrednost upotrebom smanjuje, vrednost IK-a se uvećava njegovim korišćenjem. IK predstavlja deficitarni resurs koji se uvećava posebno putem umrežavanja i orijentisan je na stvaranje buduće vrednosti. Isto tako, za razliku od fizičkih resursa koji se lako imitiraju, mnogo je teže stvarati kompetentnost koja je rezultat korišćenja neopipljivih resursa. Za razliku od materijalne aktive, mnogo je teže upravljati i kontrolisati IK. Pri tome treba imati u vidu da velika neizvesnost prati ulaganje u IK

sa stanovišta ishoda. „Srce“ IK-a predstavlja ljudski kapital. Naime, kvalitetan ljudski kapital, a pre svega sposobnosti, talentovanost i znanje zaposlenih, direktno opredeljuju vrednost ostalih oblika IK-a.

Iz istraživanja koje je sprovedeno proizilazi sledećih nekoliko zaključaka. *Prvo*, analizirana preduzeća razvrstana u sedam različitih grupa ne pokazuju da se mnogo razlikuju u pogledu korišćenja IK-a. *Drugo*, empirijska provera istraživačkih hipoteza pokazuje da su one delimično potvrđene. Naime, srednje vrednosti VAIC-a (osnovna hipoteza) se statistički značajno razlikuju kada je reč o grupama 1 i 2 u uzorku, ali pri tome ta razlika nije velika. *Treće*, pored analiziranja statistički značajnih razlika u vrednostima VAIC koeficijenta, u sprovedenom istraživanju su se poredile vrednosti pojedinačnih komponenti VAIC-a: HCE, SCE i CEE. Kada se analiziraju ovi pojedini elementi VAIC-a (pomoćna hipoteza), značajne statističke razlike jedino se javljaju u slučaju efikasnosti ljudskog kapitala. Kod druga dva elementa VAIC-a ova razlika nije statistički značajna. Zaključak je da razlike koje postoje u vrednostima za VAIC koeficijent potiču od različite efikasnosti upotrebe ljudskog kapitala i u tom smislu to je posebno karakteristično za najprofitabilnija preduzeća u realnom sektoru.

Rad ima i značajnih ograničenja. Prvo i najvažnije ograničenje se tiče VAIC merila IK-a. Rad grupe autora iz Finske (Stähle *et al.*, 2011) predstavlja sveobuhvatnu kritičku analizu VAIC modela. Prvo, autori navode da VAIC model, s obzirom da podatke za obračun izvlači iz finansijskih izveštaja, samo meri operativnu efikasnost preduzeća na drugačiji način, ali da stvarna povezanost sa IK-om u pravom smislu reči ne postoji. Tako na primer, u slučaju ljudskog kapitala, koji obuhvata znanja i veštine zaposlenih, njihovu motivaciju, iskustvo, obuku, VAIC model sve ovo zanemaruje i ljudski kapital svodi na godišnje izdatke na ime plata zaposlenih. U slučaju strukturnog kapitala, situacija je slična. Takođe, model uopšte ne tretira aspekt relacionog kapitala, kao bitne komponente IK-a, što dodatno utiče da model može dovesti analitičare i menadžere u zabludu prilikom primene. Dalji problem kod modela se odnosi na način obračuna. U slučaju ljudskog kapitala, navodi se da što je veći iznos za HC to je veći ljudski kapital, što je dobra karakteristika za preduzeće. Međutim, u obračunu efikasnosti ljudskog kapitala ($HCE = VA/HC$), niži iznos ljudskog kapitala predstavlja pozitivnu situaciju jer raste koeficijent efikasnosti. Ova situacija je konceptualno problematična i može se donekle objasniti time što HCE predstavlja relativno merilo i ukazuje na intenzitet korišćenja ljudskog kapitala. Pored ovoga, da bi dva preduzeća bila uporediva u analizi, neophodno je da su u obračunu ljudskog kapitala uzeti u obzir isti platni razredi. Takođe, upotreba dodatne vrednosti (VA) je problematična u modelu. Naime, VA se dobija kao zbir $VA = OP + EC + A + D$, gde su A i D nezavisni od nivoa stvorene vrednosti. Istovremeno, strukturni kapital se dobija kada se iz jednačine eliminišu troškovi ljudskih resursa ($OP + A + D$) i na taj način direktno povezuju strukturni kapital sa VAIC indeksom. Samim tim učešće troškova ljudskih resursa varira značajno od grane do grane, pri čemu nije moguće porediti grane koje su kapitalno intenzivne sa granama koje to nisu.

U najvećem broju slučajeva empirijska istraživanja pokazuju da postoji visok nivo pozitivne korelacije između komponenti IK-a i finansijskih performansi preduzeća u najrazvijenijim privredama, dok u slučaju preduzeća iz Srbije to nije slučaj. Naime, rezultati do kojih se došlo testiranjem formuliranih hipoteza su u skladu sa istraživanjima autora ovog rada o uticaju IK-a na poslovne performanse naših najuspešnijih preduzeća, najvećih izvoznika i preduzeća iz oblasti informaciono-komunikacionih tehnologija, odnosno da preduzeća u Srbiji ne koriste IK kao strategijski resurs i faktor konkurentske prednosti. Ovo zato u sagledavanju uloge i značaja IK-a implicira potrebu proširivanja istraživanja uticaja specifičnosti institucionalnog konteksta kod tranzicionih ekonomija kao što je Srbija. Na taj način bi se, nema sumnje, mogla bolje sagledati i identifikovati uloga i značaj IK-a za stvaranje konkurentske prednosti iz perspektive ekonomije koja svoj prosperitet mora da bazira na IK-u.

Reference

1. Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, Vol. 17, No. 1, str. 99-120.
2. Barney, J. (1996). *Gaining and sustaining competitive advantage*. Reading, MA: Addison-Wesley Publishing Company.
3. Bontis, N. (2001). Assessing knowledge assets - a review of the models used to measure intellectual capital, *International Journal of Management Reviews*, Vol. 3, No. 1, str. 41-60.
4. Bontis, N. (2004). National Intellectual Capital Index: A United Nations initiative for the Arab region. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 5, No. 1, str. 13-39.
5. Chiu, S. K. W., Chan, K. H. and Wu, W. W. Y. (2011). Charting intellectual capital performance of the gateway to China. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 12, No. 2, str. 249-276.
6. Choong, K. K. (2008). Intellectual capital: definitions, categorization and reporting models. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 9, No. 4, str. 609-638.
7. Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
8. Đuričin, D., Janošević, S., i Kaličanin, Đ. (2015). *Menadžment i strategija (deseto, prerađeno i dopunjeno izdanje)*. Beograd: Ekonomski fakultet u Beogradu.
9. Edvinsson, L. and Bounfour, A. (2004). Assessing national and regional value creation. *Measuring Business Excellence*, Vol. 8, No. 1, str. 55- 61.
10. Edvinsson, L. and Malone, M. (1997). *Intellectual capital: realizing your company's true value by funding its hidden brainpower*. New York, NY: Harper Business.
11. Erickson, S., Rothberg, H. (2009). Intellectual capital in tech industries: a longitudinal study. *Electronic Journal of Knowledge Management*, Vol. 7, No. 5, str. 559-566.
12. Firer, S., and Williams, S. M. (2003). Intellectual capital and traditional measures of corporate performance. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 4, No. 3, str. 348-360.
13. Hsu, Y. H. And Fang, W. (2009). Intellectual capital and new product development performance: the mediating role of organizational learning capability. *Technological Forecasting and Social Change*, Vol. 76, No. 5, str. 664-677.
14. Ireland D., Hoskisson R., and Hitt M. (2007). *Strategic management: competitiveness and globalization (concept and cases)*. Mason: South-Western Cengage Learning.
15. Ittner, C. D. and Larcker, D. F. (2003). Coming up short on non financial performance measurement. *Harvard Business Review*, Vol. 81, No. 11, str. 88-95.
16. Janošević, S., Dženopoljac, V. and Tepavac, R. (2012). Corporate performance driven by intellectual capital: an empirical analysis, U Tipurić, D. i Dabić, M. (ur.), *Management, governance, and entrepreneurship – new perspectives and challenges* (str. 136-153). Darwen: Access Press UK.
17. Joshi, M., Cahill, D., and Sidhu, J. (2010). Intellectual capital performance in the banking sector - an assessment of Australian owned banks. *Journal of Human Resource Costing & Accounting*, Vol. 14, No. 2, str. 151-170.
18. Käpylä, J., Kujansivu, P., and Lönnqvist, A. (2012). National intellectual capital performance: a strategic approach. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 13, No. 3, str. 343-362.
19. Kaufmann, L. and Schneider Y. (2004). Intangibles – a synthesis of current research, *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 5, No. 3., str. 366-388.
20. Kujansivu, P. and Lönnqvist, A. (2007). Investigating the value and efficiency of intellectual capital, *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 8, No. 2, str. 272-287.
21. Lev, B. (2001). *Intangibles: management, measurement, and reporting*. Washington, DC: The Brookings Institution.
22. Lin, C. Y. Y. and Edvinsson, L. (2011). *National intellectual capital: comparison of 40 countries*. New York: Springer.
23. Marr, B. (2004). Measuring and benchmarking intellectual capital. *Benchmarking: An International Journal*, Vol. 11, No. 6, str. 559 – 570.
24. Mavridis, G. D. (2004). The intellectual capital performance of the Japanese banking sector. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 5 No. 1, str. 92-115.
25. MERITUM (2002): *Guidelines for managing and reporting on intangibles*. Madrid, Spain: Measuring Intangibles to Understand and Improve Innovation Management, dostupno na http://www.pnbukh.com/files/pdf_filer/MERITUM_Guidelines.pdf, preuzeto 07.05.2015.
26. Miller, A. (1998). *Strategic management (third edition)*. Boston: Irwin McGraw-Hill.

27. Mura, M. and Longo, M. (2013). Developing a tool for intellectual capital assessment: an individual-level perspective. *Expert Systems*, Vol. 30, No. 5, str. 436-450.
28. OECD (2011): *New sources of growth: intangible assets*. Dostupno na <http://www.oecd.org/dataoecd/60/40/46349020.pdf>, preuzeto 07.05.2015.
29. Pulic, A. (1998). Measuring the performance of intellectual potential in knowledge economy. Dostupno na www.vaic-on.net, preuzeto 30.06.2010.
30. Pulic, A. (2002). Value creation efficiency of Croatian banks 1996-2000. Dostupno na www.vaic-on.net, preuzeto 10.08.2010.
31. Pulic, A. (2004). Intellectual capital: does it create or destroy value? *Measuring Business Excellence*, Vol. 8, No. 1, str. 62-68.
32. RICARDIS (2006). reporting intellectual capital to augment research, development and innovation in SMEs. *Report to the Commission of the High Level Expert Group on RICARDIS, European Commission*. Dostupno na http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/2006-2977_web1.pdf, preuzeto 07.05.2015.
33. Roos, G., Pike, S., and Fernström, L. (2005). *Managing intellectual capital in practice*. Oxford: Butterworth-Heinemann.
34. Seetharaman, A., Teng Low, K. L. and Saravanan, A. S. (2004). Comparative justification on intellectual capital. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 5, No. 4, str. 522-539.
35. Stähle, P., Stähle, S., and Aho, S. (2011): Value added intellectual coefficient (VAIC) – a critical analysis. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 12, No. 4, str. 531-551.
36. Stewart, T. A. (1997). *Intellectual capital: the new wealth of organizations*. London: Nicolas Brealey Publishing.
37. Sullivan, P. H. (2000). *Value-driven intellectual capital: how to convert intangible corporate assets into market value*. New York: John Wiley & Sons.

RAZVOJ I PRIMENA EVROPSKOG OKVIRA KORPORATIVNOG UPRAVLJANJA – PREPORUKE ZA SRBIJU

Dr Jelena Nikolić*

Dr Verica Babić**

Apstrakt: Razvoj i primena kodeksa korporativnog upravljanja, kao skupa principa ili načela, standarda ili najbolje prakse koja se odnosi na unutrašnje upravljanje kompanijama predstavlja nužan uslov unapređenja korporativnog upravljanja. Polazeći od stava da je korporativno upravljanje globalni fenomen, harmonizacija nacionalnih rešenja u oblasti korporativnog upravljanja predstavlja važno i kompleksno istraživačko područje. Na nivou Evropske unije, poseban značaj imaju OECD principi koji imaju neobavezujući karakter i inkorporirani su u kodekse većeg broja evropskih zemalja, kao i razvoj direktiva EU o dobrom korporativnom upravljanju kao obavezujućeg pravnog akta kojim se uređuje oblast kompanijskog zakonodavstva. U skladu sa OECD principima i direktivama EU, okvir korporativnog upravljanja treba da omogući zaštitu akcionara od nesavesnog i oportunističkog ponašanja menadžera i da obezbedi ravnopravan tretman svih akcionara. Imajući u vidu uočene napore ka harmonizaciji korporativnog upravljanja evropskih zemalja, kao i činjenicu da je za Srbiju od presudnog značaja usklađivanje sa evropskim setom principa, standarda i kodeksa korporativnog upravljanja, u radu je analiziran razvoj evropskog okvira korporativnog upravljanja čija primena treba da pomogne Srbiji na putu pridruživanja Evropskoj uniji.

Ključne reči: korporativno upravljanje, evropski okvir korporativnog upravljanja, kodeksi korporativnog upravljanja, harmonizacija korporativnog upravljanja

Uvod

Najveći korporativni skandali, koji su narušili poverenje investitora, doveli su do potrebe za razvojem evropskog seta standarda i kodeksa korporativnog upravljanja u cilju unapređenja korporativnog upravljanja. Razvoj kodeksa korporativnog upravljanja kao skupa principa ili načela, standarda ili najbolje prakse koja se odnosi na unutrašnje upravljanje kompanijama je bio motivisan potrebom za većom transparentnošću i odgovornošću kompanija, obelodanjivanjem informacija i uspostavljanjem poverenja između ključnih aktera u procesu korporativnog upravljanja. Osnovna svrha uvođenja kodeksa korporativnog upravljanja je uvođenje dobre poslovne prakse i uspostavljanje visokih standarda u domenu korporativnog upravljanja u cilju obezbeđenja dugoročnog i održivog razvoja društva. Međutim, i pored prednosti koje daje primena standarda i kodeksa korporativnog upravljanja, postojeća rešenja na nacionalnom nivou su međusobno različita i često neusklađena.

Polazeći od stava da je korporativno upravljanje globalni fenomen, mogu se uočiti brojne tendencije ka harmonizaciji sistema korporativnog upravljanja. Postoji čitav set reformi predloženih od strane različitih ekspertske grupa u cilju postizanja harmonizacije nacionalnih rešenja koja se bave problemima korporativnog upravljanja. Poseban značaj imaju OECD principi koji su inkorporirani u kodekse većeg broja zemalja, koji imaju neobavezujući karakter i razvoj direktiva EU o dobrom korporativnom upravljanju kao obavezujućeg pravnog akta kojim se uređuje oblast kompanijskog zakonodavstva.

U skladu sa ovim principima i direktivama, okvir korporativnog upravljanja treba da omogući zaštitu prava i jednak tretman svih akcionara, kao i efikasnu pravnu zaštitu u slučaju

* jnikolic@kg.ac.rs

** vbabic@kg.ac.rs

povrede njihovih prava, vodeći računa o interesima svih zainteresovanih strana. Dobro korporativno upravljanje treba da zaštiti akcionare od nesavesnog i oportunističkog ponašanja menadžera, kako bi investitori bili motivisani da ulažu u privredu jedne zemlje.

Imajući u vidu uočene napore ka harmonizaciji korporativnog upravljanja, kao i činjenicu da je za unapređenje korporativnog upravljanja u Srbiji od presudnog značaja usklađivanje sa evropskim setom principa, standarda i kodeksa korporativnog upravljanja, *predmet istraživanja* u radu je analiza razvoja evropskog okvira korporativnog upravljanja čija primena treba da pomogne Srbiji na putu pridruživanja Evropskoj uniji. *Polazna pretpostavka u istraživanju* je da dobro korporativno upravljanje, zasnovano na efikasnim mehanizmima korporativne kontrole, za Srbiju kao zemlju u tranziciji, predstavlja jedan od osnovnih elemenata uspešne ekonomske transformacije ka tržišnoj ekonomiji, svojstvenoj razvijenim evropskim zemljama. Shodno definisanom predmetu istraživanja, u radu je najpre ukazano na nužnost i značaj razvoja evropskog okvira korporativnog upravljanja i objašnjeni su najznačajniji procesi u okviru harmonizacije evropskog seta principa, standarda i kodeksa korporativnog upravljanja. Zatim je izvršena analiza specifičnosti korporativnog upravljanja u Srbiji, sa posebnim osvrtom na najvažnije odlike korporativnog sektora. Polazeći od lošeg stanja u oblasti korporativnog upravljanja i nužnosti sprovođenja regulatorne reforme, analizirani su ključni aspekti novog Zakona o privrednim društvima i kodeksa Privredne komore Srbije koji daje *preporuke*, odnosno pravila koja društvo kapitala treba da prihvati i po njima postupi i *predloge* koji se smatraju poželjnom praksom u oblasti korporativnog upravljanja.

Značaj razvoja evropskog okvira korporativnog upravljanja

U širem smislu, korporativno upravljanje podrazumeva čitav skup legalnih, kulturnih i institucionalnih aranžmana koji određuju način rada, efikasnost kontrole, raspodelu rizika i dobiti javnih korporacija. To znači da „sistem korporativnog upravljanja u jednom društvu predstavlja deo šireg institucionalnog okvira koji reguliše relacije između menadžera, koji kontrolišu organizacione resurse i aktivnosti i onih društvenih i ekonomskih stejkholdera kao zainteresovanih strana koje imaju legitimno stečeni interes za aktivnosti firme.“ (Pfeffer & Salanick, 1978). Na ovakav način definisan, sistem korporativnog upravljanja nastajao je tokom vekova, često kao odgovor na korporativne skandale izazvane „kreativnim računovodstvom“ kroz objavljivanje netačnih poslovnih rezultata i prikazivanje tekućih troškova kao investicija u cilju održavanja visokih cena akcija u skladu sa očekivanjima vlasnika. Najveći korporativni skandali velikih korporacija poput *Enron-a*, *Parmalat-a* i *WorldCom-a* ukazuju na mnoga problematična područja u domenu korporativnog upravljanja: skrivanje važnih informacija od tržišta; manipulacija operativnim rezultatima, zaradama i cenama akcija; prekomerne kompenzacije i nadoknade za menadžere; preterano učešće u političkim igrama i erozija nezavisnosti članova upravnog odbora. Kao posledica korporativnih skandala izazvanih lošim korporativnim upravljanjem, nastale su mnoge debate od strane zakonodavaca, investitora i javnosti o značaju korporativnog upravljanja i o najefikasnijim mehanizmima za izgradnju dobrog sistema zaštite interesa investitora. SAD i Evropa su se odlučile za različite pristupe u unapređenju korporativnog upravljanja. U SAD-u oblast korporativnog upravljanja je regulisana zakonom, od kojih je *Sarbanes-Oxli zakon* (eng. *Sarbanes - Oxley Act*, 2002) predstavlja najznačajniju reformu regulative, pre svega sa stanovišta jačanja nezavisnosti revizora, a u cilju ponovnog uspostavljanja poverenja investitora u pošteno i transparentno upravljanje kompanijama.

Za razliku od SAD-a, evropske zemlje su u cilju unapređenja korporativnog upravljanja uložile brojne napore usmerene ka razvoju evropskog okvira korporativnog upravljanja, utemeljenog na principu po kome se od kompanija traži da poštuju i primenjuju principe i pravila o korporativnom upravljanju ili da objasne zašto ih ne poštuju. Tek kasnije je Evropska unija

počela da razvija direktive koje imaju obavezujući karakter ukoliko ih države članice ne prihvate dobrovoljno.

Prvi pokušaji razvoja evropskog okvira korporativnog upravljanja doveli su do osnivanja Grupe visokih eksperata za kompanijsko zakonodavstvo Evropske Unije, krajem 2001. godine, sa ciljem pružanja nezavisnih saveta koji bi doprineli unapređenju kompanijskog zakonodavstva i regulisanju oblasti korporativnog upravljanja. Visoka grupa eksperata je 2002. godine podnela Izveštaj o modernom regulatornom okviru za kompanijsko pravo u Evropi. Grupu je predvodio *Jaap Winter*, po kome je ovaj izveštaj i dobio ime (*Winter Report*, 2002). Vinterov izveštaj je predstavljao novi koncept za zaštitu poverilaca i akcionara, koji bi na dugi rok državama članicama predstavljao alternativu postojećim pravilima formiranja i održavanja osnovnog kapitala (Radović, 2007, s. 184). Najznačajnije preporuke ovog izveštaja su (Mallin, 2012, p. 41):

- Kompanije imaju obavezu da poštuju princip „*primeni ili objasni*“;
- Kompanije imaju obavezu da objave godišnje izveštaje o korporativnom upravljanju;
- Kompanije bi trebalo u svojim godišnjim izveštajima da objave ko su nezavisni članovi upravnog odbora, zbog čega su nezavisni i koje su njihove stručne kvalifikacije;
- O imenovanju i nadoknadi članova upravnog odbora odluku donosi nadzorni odbor;
- Nadoknade za članove upravnog odbora treba da bude javno objavljene i transparentne;
- Dostupnost materijala na *web* sajtu i stvaranje uslova za elektronsko glasanje;
- Kompanije bi trebalo da obaveste akcionare o proceduri za postavljanje pitanja na generalnim sastancima i o procesu podnošenja predloga akcionarima.

Na osnovu izveštaja grupe eksperata, Komisija Evropske unije je 21. maja 2003. godine objavila predlog „*Akcionog plana o modernizaciji kompanijskog zakonodavstva i unapređenju korporativnog upravljanja u Evropskoj uniji*“. Ovaj akt je od velikog značaja, jer je u njemu Komisija Evropske unije navela šta, kako i kada namerava da reguliše u oblasti kompanijskog prava (Radović, 2007, s. 185). Akcioni plan ima dva osnovna cilja: da ojača prava akcionara i da pruži veću zaštitu zaposlenih, poverilaca i drugih lica sa kojima kompanija posluje, kao i da osnaži efikasnost i konkurentnost poslovanja. Akcioni plan kao jedinstveni okvir harmonizacije pravila korporativnog upravljanja u država članicama Evropske unije za kompanije čije se akcije kotiraju na berzama, definiše mere koje je potrebno preduzeti, kako bi se u okviru kompanijskog prava, unapredilo korporativno upravljanje. Predlaže se preduzimanje tri vrste mera: kratkoročnih - u periodu od 2003 do 2005; srednjoročnih - u periodu od 2006 do 2008; i dugoročnih - u periodu od 2009 i kasnije (Vukadinović, 2004, s. 44).

U 2006. godini usvojeni su najvažniji prioriteti „*Akcionog plana o modernizaciji kompanijskog zakonodavstva i unapređenju korporativnog upravljanja u Evropskoj uniji*“: prava i obaveze akcionara; interna kontrola; modernizacija i pojednostavljenje evropskog kompanijskog zakonodavstva. Takođe su objavljene promene četvrte i sedme direktive o kompanijskom zakonodavstvu, u cilju unapređenja poverenja u objavljene finansijske i godišnje izveštaje. Ove izmene propisuju da navedene kompanije moraju da objave posebne korporativne izveštaje, a članovi upravnog odbora bi trebalo da preuzmu kolektivnu odgovornost za godišnji izveštaj; direktiva o statutarnoj reviziji godišnjih i konsolidovanih računa pojašnjava dužnosti revizora; ključne odredbe zahtevaju od navedenih kompanija da imaju Komitet za reviziju sa najmanje jednim nezavisnim članom. Nekoliko godina kasnije, 2009. godine, nakon globalne finansijske krize, grupa eksperata u EU kojom je predsedavao Jacques de Larosiere, je objavila nov izveštaj o stanju u oblasti korporativnog upravljanja. U izveštaju je ukazano na brojne propuste u oblasti korporativnog upravljanja, koje se pre svega odnose na interno upravljanje rizikom. Još važnije, u izveštaju se ukazuje na potrebu za stvaranjem Evropskog saveta za sistemski rizik kako bi se povratilo poverenje u tržište (Mallin, 2012, pp. 41-42). Pored navedenog, i drugi zvanični izveštaji Evropske komisije ukazuju na propuste i slabosti u okviru korporativnog upravljanja i potvrđuju da kompanije veoma često nisu primenjivale dobru praksu

korporativnog upravljanja (nedovoljna uključenost upravnog odbora, prekomerni bonusi, nedovoljna nezavisnost, visoko preuzimanje rizika i slično). Usled povećane zabrinutosti zbog lošeg upravljanja rizikom i nedovoljne efikasnosti mehanizama korporativnog upravljanja Evropska komisija je pokrenula inicijativu za unapređenje okvira korporativnog upravljanja, ne samo na nacionalnom nivou pojedinih evropskih zemalja, već i na nivou Evropske unije, što je dovelo do razvoja evropskog seta pravila o dobrom korporativnom upravljanju (Ungerecht, 2014, p. 17).

Uočeni propusti i manjkavosti u oblasti korporativnog upravljanja, doveli su do intenzivnog razvoja i primene kodeksa korporativnog upravljanja u toku poslednje decenije. Kodeksi korporativnog upravljanja koji se primenjuju u većini evropskih zemalja, kao važna dopuna zakonskim rešenjima, pokazuju određeni nivo konvergencije između zemalja i predstavljaju tzv. *soft komponentu* pravne regulative (Magnier, 2014). Razlozi donošenja kodeksa su, pre svega, negovanje dobrih poslovnih običaja, ali i potreba da se unapredi korporativno upravljanje, kao i etičko ponašanje kompanija. Najveći broj kodeksa je utemeljen na pomenutom principu „*primeni ili objasni*“ (eng. „*comply or explain*“). Primena ovog principa podrazumeva da kompanije treba da posluju u skladu sa *Kodeksom najbolje prakse*, a ukoliko ne primenjuju odredbe imaju obavezu da objasne razlog odstupanja od njegove primene. Na taj način, investitori mogu da uoče u kom stepenu kompanija poštuje standarde i principe korporativnog upravljanja, kao i da li i zbog čega postoje određena odstupanja i da li su ona opravdana (Mallin, 2012, p. 26).

Velika Britanija je prva zemlja u definisanju preporuka korporativnog upravljanja, zasnovanih na principu „*primeni ili objasni*“. Britanski *Kombinovani kodeks* (1998) je nastao kao rezultat trilogije kodeksa: *Cadbury* izveštaja (1992), *Greenbury* izveštaja (1995) i *Hampel* izveštaja (1998). U periodu od 1998-2008. godine na osnovu nekoliko najznačajnijih smernica, ovaj kodeks je modifikovan i unapređivan više puta. U *Cadbury* izveštaju se preporučuje primena *Kodeksa najbolje prakse* (eng. *Code of Best Practise*) prema kome upravni odbori svih listiranih kompanija u Velikoj Britaniji treba da poštuju „*primeni ili objasni*“ princip (Mallin, 2012, pp. 27-28). Paralelno sa razvojem kodeksa u Velikoj Britaniji, 1998. godine objavljen je *Vienot Report* u Francuskoj, a samo godinu dana kasnije u Nemačkoj je objavljen nov savezni statut koji reguliše oblast korporativne kontrole i transparentnost objavljivanja (Ungerecht, 2014, p. 5). Većina ostalih evropskih država su takođe, u cilju unapređenja korporativnog upravljanja, definisale kodeks korporativnog upravljanja. Ipak, bez obzira na brojne prednosti koje treba da donese primena kodeksa, shodno činjenici da nemaju obavezujući karakter, njihova efikasnost zasnovana na samoregulaciji se može dovesti u pitanje. Takođe, globalna finansijska kriza pokazuje da uprkos razvoju i unapređenju kodeksa korporativnog upravljanja širom sveta, još uvek postoje određena ograničenja i nedostaci. Na primer, struktura upravnih odbora i sistem nagrađivanja članova upravnog odbora nisu uvek dobro definisani; nezavisni, neizvršni članovi upravnog odbora nemaju uvek potrebna znanja, veštine i iskustvo; nadoknade za izvršne članove često nisu bile povezane sa ostvarenim rezultatima i stepenom uspešnosti; neadekvatni sistemi kompenzacija; nepoverenje investitora. Navedeni pokazatelji dovode do potrebe za novom reformom sistema korporativnog upravljanja na globalnom nivou, koja zahteva saradnju najrazvijenih zemalja, kako bi se kroz definisanje opšteprihvaćenih principa, standarda i direktiva korporativnog upravljanja i proces harmonizacije korporativnog upravljanja povratilo poverenje investitora i ojačalo tržište korporativne kontrole.

Harmonizacija korporativnog upravljanja u EU

Napori ka harmonizaciji korporativnog upravljanja u EU rezultirali su u formulisanju evropskog seta principa, preporuka i direktiva o dobrom korporativnom upravljanju, pod kojim se podrazumevaju, pre svega, OECD principi nastali kao odgovor na poziv koji je 1998. godine uputila Skupština saveta OECD da se u saradnji sa nacionalnim vladama, relevantnim

međunarodnim organizacijama i privatnim sektorom definiše set standarda i smernica korporativnog upravljanja. Ovi principi su usvojeni 1999. godine. Njima je unapređen pravni, institucionalni i regulatorni okvir korporativnog upravljanja. U toku 2004. godine izvršena je revizija OECD principa korporativnog upravljanja iz 1999. godine, na osnovu istraživanja koje je ova organizacija sprovela. Svrha principa je da pruži savete o dobrom korporativnom upravljanju na osnovu kojih će zemlje članice shodno specifičnostima i potrebama sopstvenog okruženja da definišu principe korporativnog upravljanja u nacionalnim okvirima. Principi se dominantno odnose na kompanije čijim se hartijama od vrednosti trguje na berzama. Principi predstavljaju zajedničku osnovu koju zemlje članice OECD-a smatraju suštinski značajnom za razvoj dobre upravljačke prakse. Principi su neobavezujući i ne daju detaljna uputstva za nacionalno zakonodavstvo. Među brojnim principima korporativnog upravljanja samo se OECD principi odnose na celokupan okvir upravljanja (OECD, 2004):

- I. *Obezbeđenje osnove za efikasan okvir korporativnog upravljanja* - okvir korporativnog upravljanja ima za cilj da promiviše transparentno i efikasno tržište, da bude u skladu sa vladavinom prava i da jasno artikuliše podelu odgovornosti među različitim nadzornim i regulatornim organima i organima za sprovođenje zakona.
- II. *Prava akcionara i ključne funkcije vlasništva* - okvir korporativnog upravljanja treba da zaštiti i olakša ostvarenje prava akcionara. Akcionari treba da imaju mogućnost da efektivno učestvuju i glasaju na generalnoj skupštini akcionara, i treba da budu informisani o pravilima, uključujući procedure glasanja koje regulišu održavanje skupštine akcionara.
- III. *Ravnopravan tretman akcionara* - okvir korporativnog upravljanja treba da obezbedi ravnopravan tretman svih akcionara, uključujući i manjinske i strane akcionare. Svi akcionari treba da imaju mogućnost da obezbede efikasnu pravnu zaštitu u slučaju povrede njihovih prava.
- IV. *Uloga zainteresovanih strana u korporativnom upravljanju* - okvir korporativnog upravljanja treba da priznaje prava zainteresovanih strana utvrđena zakonom ili zajedničkim sporazumima i da podstiče aktivnu saradnju između kompanija i zainteresovanih strana u stvaranju bogatstva, radnih mesta i održivosti finansijski zdravih preduzeća.
- V. *Obelodanjivanje podataka i transparentnost* - okvir korporativnog upravljanja treba da obezbedi da se pravovremeno i tačno obelodanjuju sve materijalne činjenice vezane za kompaniju, uključujući finansijsku situaciju, rezultate, vlasništvo i upravljanje kompanijom.
- VI. *Odgovornost upravnog odbora* - okvir korporativnog upravljanja treba da osigura strategijsko vođenje kompanije, efikasno nadgledanje menadžmenta od strane upravnog odbora i odgovornost odbora prema kompaniji i akcionarima.

Mnogi nacionalni propisi o upravljanju, uključujući naše zakonske propise i kodeks korporativnog upravljanja, razvijeni su na osnovu OECD principa. Ovi principi mogu da posluže kao referentna tačka za međunarodnu praksu i preporučuju se kao dobra osnova za harmonizaciju nacionalnih standarda korporativnog upravljanja. Svetska banka koristi OECD principe za procenu stepena uspešnosti korporativnog upravljanja u zemljama članicama OECD-a. Ocena Svetske banke u pogledu aktivnosti korporativnog upravljanja se odnosi na: prava akcionara; tretman akcionara; objavljivanje informacija i transparentnost; odgovornost članova upravnog odbora. Pored OECD principa, u okviru Evropske unije postoje različiti pravni akti kojima se omogućava realizacija ciljeva navedenih u ugovorima Evropske unije. Tu spadaju brojne preporuke koje nemaju obavezujući karakter i direktive kao obavezujući pravni akt kojima se uređuje oblast kompanijskog zakonodavstva. Njihov značaj u oblasti harmonizacije kompanijskog prava je veliki, jer se usvajanje direktiva pokazalo kao veoma efikasan način harmonizacije korporativnog upravljanja. Direktivom se definiše cilj koji moraju da ispune sve države članice, pri čemu svaka država odlučuje o načinu na koji će izvršiti realizaciju zadatog cilja. Direktive EU u oblasti kompanijskog prava se odnose na akcionarska i društva sa ograničenom odgovornošću i upućuju na način osnivanja i promenu statusa akcionarskih društava i posebno prava akcionara (Radenković-Jocić & Sekulić, 2010, ss. 68-85):

- 1) Prva direktiva je usvojena 1968. godine, a odnosi se na zaštitu interesa akcionara i trećih lica u kompanijama. Suština direktive je obezbeđenje jednakih garancija za ostvarivanje interesa kako akcionara, tako i svih ostalih trećih lica. 2003. godine izvršena je izmena direktive u pravcu lakšeg dobijanja podataka i dokumenata koji se objavljuju, a od 2007. godine postoji obaveza vođenja dokumenata u elektronskoj formi.
- 2) Druga direktiva je usvojena 1976. godine, a njenim odredbama se reguliše osnivanje kompanije kroz definisanje sadržine osnivačkog akta i visine kapitala. Statut kompanije mora da sadrži: naziv kompanije, delatnost, vreme na koje se osniva, visinu osnivačkog kapitala, organe upravljanja i ovlašćenja organa i pojedinih lica. Tokom 2006. godine, Evropska unija je usvojila izmene Druge direktive, sa ciljem da akcionarskom društvu omogućiti jednostavnije promene u domenu vlasništva nad akcijama. Izmene Druge direktive EU se odnose na izmene u vezi formiranja, održavanja i promene kapitala.
- 3) Treća direktiva je usvojena 1978. godine. Osnovni cilj je da se omogućiti harmonizacija nacionalnih zakonodavstava zemalja članica EU u oblasti domaćih spajanja. Ovom direktivom se uređuju sledeći oblici spajanja: spajanje sticanjem jednog ili više akcionarskih društava od strane drugog akcionarskog društva; spajanje osnivanjem novog akcionarskog društva; sticanje od strane jedne kompanije svih akcija druge kompanije.
- 4) Četvrta direktiva je usvojena je 1978. godine, a cilj je da doprinese zaštiti akcionara i poverilaca društva. U tom smislu, direktiva ukazuje na obavezu javnog objavljivanja finansijskih informacija – završnih godišnjih računa i ocene uspešnosti finansijskog poslovanja.
- 5) Šesta direktiva je usvojena 1982. godine. Ovom direktivom se definiše podela akcionarskih društava u okviru jedne države pri čemu postoje dva načina podele: podela putem sticanja - u cilju pripajanja; i podela u cilju formiranja novih društava u okviru iste države;
- 6) Sedma direktiva je usvojena 1983. godine, odnosi se na finansijski aspekt poslovanja. Ovom direktivom se propisuje da konsolidovani računi moraju pokriti sve filijale, tj. podružnice koje je preuzelo društvo - majka.
- 7) Osmo direktiva je usvojena 1984. godine, a odnosi se na određivanje lica za obavljanje zakonom propisane računovodstvene revizije. Cilj ove direktive je da se definišu stručne kvalifikacije osobe koja bi obavljala reviziju.
- 8) Deseta direktiva je usvojena 2005.godine, a služi kao dopuna trećoj direktivi. Njome se reguliše prekogranična fuzija akcionarskih društava. Osnovni cilj direktive je određivanje prava za svako od društava koje učestvuje u postupku spajanja.
- 9) Jedanaesta direktiva je usvojena 1989. godine, a odnosi se na zahteve u pogledu obelodanjivanja informacija pri otvaranju filijale u inostranstvu u skladu sa zakonodavstvom te države. Direktiva se odnosi na filijale zemalja članica Unije, ali i na filijale kompanija iz trećih zemalja.
- 10) Dvanaesta direktiva je usvojena 1989. godine sa ciljem da se reguliše osnivanje i rad društava sa jednim članom. Ograničenja u vezi sa nastankom i delatnošću regulišu se u nacionalnim okvirima.
- 11) Trinaesta direktiva je usvojena 2004. godine u cilju regulisanja oblasti ponuda za preuzimanje. U tom smislu, direktivom se ukazuje na dva osnovna cilja: obezbeđenje minimalnog nivoa ekvivalentne zaštite manjinskih akcionara kompanija subjekata preuzimanja i harmonizovanje nacionalnih pravila, posebno u pogledu transparentnosti procedure preuzimanja. Direktiva ističe zahtev prema državama članicama da nacionalnu regulativu o ponudi preuzimanja usklade sa principom jednakog tretmana za sve imaoce akcija u ponuđenoj kompaniji zavisno od statusa koji imaju.

U zemljama kontinentalne Evrope koje su svoju regulativu u oblasti korporativnog upravljanja harmonizovale sa Direktivama EU, kao i sa OECD principima primenjuje se *kontinentalnoevropski model korporativnog upravljanja*. Najznačajnije karakteristike ovog

modela su: visoka koncentracija vlasništva, jaka uloga banaka na osnovu učešća u vlasništvu, relativno nelikvidna tržišta kapitala i averzija prema neprijateljskim preuzimanjima (Ooghe & DeLanghe, 2002, Mallin, 2012, pp. 216-221). Sa stanovišta modela upravnog odbora, iako manji broj zemalja primenjuje jednodomni ili mešoviti model, može se uočiti dominacija primene dvostepenog ili dvodomnog modela upravnog odbora koji podrazumeva razdvajanje funkcija upravljanja i kontrole (Nemačka, Holandija, Austrija, Italija). Dvostepeni upravni odbor se sastoji od dva odvojena odbora - nadzornog i upravnog odbora, a dualitet pozicija generalnog direktora i predsednika upravnog odbora nije dozvoljen (LeBlanc, 2005). Upravni odbori je sastavljen od izvršnih direktora kompanije (takozvanih *insajdera*), a odgovoran je za upravljanje, vođenje poslova i zastupanje društva (Lawal, 2012). Glavna karakteristika dvostepenih upravnih odbora je da članovima upravnog odbora nije dozvoljeno da istovremeno budu i članovi nadzornog odbora (Hilb, 2005, p. 45). Nadzorni odbor je sastavljen isključivo od spoljašnjih članova - predstavnika akcionara i zaposlenih. Njegove nadležnosti obuhvataju imenovanje i razrešavanje dužnosti članova upravnog odbora, savetovanje, nadzor, kontrolu i smenu upravnog odbora, kao i ratifikaciju dugoročnih stratejskih odluka (Mallin, 2012, p. 216). Analizirane karakteristike pokazuju da evropski model korporativnog upravljanja, zasnovan na dvodomnom sistemu upravljanja, podrazumeva jasno razlikovanje između upravnog i nadzornog odbora, a jedan od važnih zajedničkih elemenata nacionalnih kodeksa jeste zahtev za nezavisnošću nadzornog odbora i uključivanje nadzornog odbora u formulisanje korporativne strategije i donošenje važnih stratejskih odluka (Nikolić, 2013, s. 299).

Specifičnosti korporativnog upravljanja u Srbiji

U Srbiji, kao tranzicionoj ekonomiji, proces korporativnog upravljanja još uvek nije dovoljno razvijen, zbog čega srpska privreda i dalje zaostaje za razvijenim ekonomijama. Pored čestih političkih promena, mogu se uočiti nekoliko razloga koji dovode do lošeg stanja u oblasti korporativnog upravljanja. Prvo, još uvek nije završen proces privatizacije pojedinih državnih i društvenih preduzeća što dovodi do velikih gubitaka i produbljanja nerešenih problema koji nastaju kao posledica neefikasne uloge države kao vlasnika. Drugo, korporativni sektor se sastoji od „instant korporacija“ koje su nastale procesom privatizacije, bez istovremernog razvijanja zakonske i institucionalne infrastrukture. Treće, država ima veliku ulogu u realnom i finansijskom sektoru, a granice između „kontrolora“ i „kontrolisanih“ su još uvek nejasne (Babić, 2003, s. 299).

Shodno uočenim problemima u oblasti korporativnog upravljanja, neadekvatnoj pravnoj regulativi i nerazvijenosti institucija i tržišnih mehanizama, *prvu važnu odliku korporativnog sektora u Srbiji* predstavlja koncentracija vlasništva kao značajan interni mehanizam zaštite interesa vlasnika od menadžerskog oportunitizma. Koncentracija vlasništva u Srbiji predstavlja posledicu izabranog modela privatizacije i prirodan odgovor na preveliku disperziju početne faze privatizacije (Babić & Nikolić, 2013, s. 79). Primena modela klasične prodaje društvenog/državnog kapitala jednom investitoru, kao izabranog modela privatizacije u Srbiji, dovela je do stvaranja posebne vrste većinskog akcionara (*strateškog partnera*) koji poseduje kontrolni paket akcija, što znači da veliki broj preduzeća kontroliše jedan akcionar ili manja grupa povezanih lica (*insajderi*). To znači da se u uslovima nerazvijenog finansijskog tržišta koristi interni mehanizam kontrole – *koncentracija vlasništva* – kada se kontrola nad radom korporacija ostvaruje putem većinskih vlasnika ili blokholdera (Babić, 2004, s. 19).

Izbor metoda prodaje je zasnovan na pretpostavci da se sa stanovišta efikasnosti korporativne kontrole prednost daje koncentraciji vlasništva, koja dovodi do sticanja potpune kontrole nad privatizovanim preduzećem od strane jednog većinskog ili kontrolnog vlasnika. Dodatni argument u prilog izbora metoda prodaje se ogleda u činjenici da u tranzicionim ekonomijama institucije nisu dovoljno razvijene, zbog čega bi disperzija vlasništva dovela do pojačavanja konflikta između vlasnika i menadžera (principal-agent konflikt). Iskustvo

tranzicionih ekonomija pokazuje da u uslovima nerazvijenog institucionalnog okvira koncentracija vlasništva dovodi do ublažavanja principal–agent konflikta, ali i do zloupotrebe prava manjinskih akcionara (La Porta, López de Silanes, & Shleifer, 1999). Ovaj problem nastaje kao posledica neravnopravnog odnosa između većinskog vlasnika i manjinskih akcionara, u kome su manjinski akcionari u znatno nepovoljnijem položaju, ukoliko je institucionalna zaštita njihovih prava slaba (Renders & Gaeremynck, 2012). Ovakva slika govori da promene koje su nastale kao rezultat procesa privatizacije nisu bile praćene adekvatnim razvojem institucija i finansijskog tržišta, što se može izdvojiti kao *druga važna odlika korporativnog sektora u Srbiji* (Nikolić, Babić & Erić, 2013).

Treću važnu odliku korporativnog sektora u Srbiji čine neadekvatni organi upravljanja. Jedan od najvažnijih organa upravljanja su upravni odbori. U Srbiji, struktura i uloga upravnog odbora je definisana Zakonom o privrednim društvima koji je donet 2004. godine, sa ciljem da se reguliše korporativno upravljanje. Upravni odbor, kao organ koji treba da zastupa interese vlasnika, predstavlja osnovni organ upravljanja koji ima nadležnost da upravlja preduzećem, nadgleda rad menadžera, bira i smenjuje menadžment, čime se uspostavlja kontrola nad menadžmentom. Ipak, nepunih deset godina kasnije, kao odgovor na brojne manjkavosti u radu upravnih odbora, kao i zloupotrebe od strane pojedinih članova upravnog odbora, donet je nov Zakon o privrednim društvima (2011) koji je stupio na snagu 2012. godine i koji predviđa ukidanje upravnog odbora kao organa upravljanja. Nov zakon kod jednodomnog modela upravljanja predviđa odbor direktora, a kod dvodomnog modela izvršni i nadzorni odbor.

Pored navedenih odlika, povezanost vlasništva i kontrole predstavlja *četvrtu važnu odliku korporativnog sektora u Srbiji*. Najčešće, većina akcionara koji kontrolišu društvo istovremeno su i generalni direktori društva i članovi odbora direktora, što znači da su isti pojedinci zaduženi i za upravljanje društvom i za kontrolu njegovog rada, čime se ostvaruje „insajderska kontrola“. Takođe, česte su zloupotrebe zbog transakcija s povezanim licima i lošeg objavljivanja informacija, jer insajderi imaju pristup svim informacijama i često ne žele da ih obelodane. Dominacija insajdera vodi ka zloupotrebi prava manjinskih vlasnika i čestog konflikta interesa (Babić, 2004, s. 19).

Navedene odlike korporativnog sektora u Srbiji ukazuju na brojne manjkavosti i nedostatke u oblasti korporativnog upravljanja, što potvrđuju i rezultati empirijskog istraživanja sprovedenog na bazi Indeksa globalne konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma 2014–2015. (WEF's Global Competitiveness Index 2014-2015.), kojim su obuhvaćene 144 ekonomije, a Srbija zauzima vrlo nisku poziciju (94. mesto) prema ukupnom skor na bazi kojeg se računa indeks kompetentnosti (ukupan skor 3.9 od maksimalnih 7). Najvažniji rezultati koji ukazuju na loš kvalitet korporativnog upravljanja se odnose na oblast zaštite interesa manjinskih akcionara gde Srbija zauzima vrlo nisku poziciju (138. mesto, ukupan skor 2.8), kao i u oblasti efikasnosti pravne regulative (128. mesto, ukupan skor 2.7). Takođe, sa stanovišta implementacije standarda revizije i izveštavanja, Srbija zauzima vrlo nisku poziciju (109. mesto, ukupan skor 4.0), kao i u pogledu efikasnosti upravnih odbora (125. mesto, ukupan skor 3.8), i u oblasti etičkog ponašanja firmi (119. mesto, ukupan skor 3.4). Nešto bolju poziciju ima jedino u oblasti zaštite investitora (68. mesto, ukupan skor 5.3). Ovakvi rezultati pokazuju da, iako se mogu uočiti mala poboljšanja u odnosu na prethodne godine, kvalitet korporativnog upravljanja u Srbiji je na niskom nivou, a glavnim uzrokom lošeg korporativnog upravljanja smatra se upravni odbor i niska efikasnost pravne regulative. Polazeći od ovakve pretpostavke, razvila se inicijativa za sprovođenje regulatorne reforme korporativnog upravljanja po ugledu na razvijene evropske zemlje.

Novi okvir korporativnog upravljanja i preporuke za Srbiju

Nov Zakon o privrednim društvima donet je 25. maja 2011. godine i objavljen u Službenom glasniku RS (broj 36/11), a njegova primena je bila odložena do 1. februara 2012. godine. Nov Zakon stavlja van snage prethodni Zakon o privrednim društvima (Službeni glasnik

RS, broj 125/04), osim u delu kojim se (prelaznom odredbom koja upućuje na Zakon o preduzećima) uređuju društvena preduzeća i upravljanje preduzećem u postupku privatizacije, a do završetka privatizacije društvenih preduzeća i privrednih društava koja posluju društvenim ili državnim kapitalom. Novine koje donosi promena Zakona se posebno odnose na upravljanje društvom i organe društva. Prema novom *Zakonu o privrednim društvima*, upravljanje privrednim društvom se određuje osnivačkim aktom društva i može biti jednodomno ili dvodomno. Nov Zakon ne ostavlja mogućnost društvima da se opredele za neku treću opciju, već mora da izabere jedan od navedenih modela (Aleksić, 2012).

Kod *jednodomnog upravljanja*, organi društva su: 1) skupština; 2) jedan ili više direktora, odnosno odbor direktora (član 326). Ako društvo ima tri ili više direktora, oni čine odbor direktora. Organi kod *dvodomnog upravljanja* su: 1) skupština; 2) nadzorni odbor; 3) jedan ili više izvršnih direktora, odnosno izvršni odbor (član 417). Prema tome, nov zakon ne predviđa upravni odbor kao organ društva, već se uvodi *odbor direktora* kod jednodomnog upravljanja i *izvršni odbor* i *nadzorni odbor* kod dvodomnog upravljanja.

Jednodomni model je jednostavniji i češće ga primenjuju manje kompanije. Prema ovom modelu upravljanja, društvo ima jednog ili više direktora, odnosno odbor direktora, koji su zakonski zastupnici društva (član 383). Direktora imenuje i razrešava skupština, a broj direktora se određuje osnivačkim aktom ili odlukom skupštine. Direktor ne može biti lice koje je direktor ili član nadzornog odbora u više od pet društava, a predlog kandidata za direktora može dati: direktor, odnosno odbor direktora, komisija za imenovanje i akcionari koji imaju pravo na predlaganje dnevnog reda sednice Skupštine (član 387). Direktori koji čine odbor direktora mogu biti izvršni i neizvršni. Ako društvo ima manje od tri direktora, svi direktori su izvršni direktori. Izvršni direktori vode poslove društva i zakonski su zastupnici društva, osim ako je statutom određeno da samo pojedini izvršni direktori zastupaju društvo. Neizvršni direktori kontrolišu rad izvršnih direktora, predlažu poslovnu strategiju društva i nadziru njeno izvršavanje. Neizvršni direktor ne može biti lice koje je zaposleno u društvu.

Pored promena u kompoziciji odbora direktora, postoje određene izmene po pitanju liderske strukture. Ako društvo ima odbor direktora, direktori biraju jednog od direktora za predsednika odbora. U javnom akcionarskom društvu predsednik odbora direktora mora biti jedan od neizvršnih direktora, *čime se ne dozvoljava dualitet pozicija* (član 389). Pitanja iz nadležnosti odbora direktora se ne mogu preneti na izvršne direktore društva, a mogu se preneti u nadležnost skupštine samo odlukom odbora direktora, ako statutom nije drugačije određeno. Odbor direktora može obrazovati komisije koje mu pomažu u pripremanju odluka i obavljaju određene stručne poslove za potrebe odbora direktora (komisija za reviziju, komisija za imenovanje, komisija za naknade i druge komisije u skladu sa potrebama društva, ako je to predviđeno statutom) (član 409).

Ako je upravljanje dvodomno, pored izvršnog odbora društvo ima i nadzorni odbor koji kontroliše rad direktora. Društvo sa dvodomnim upravljanjem ima jednog ili više izvršnih direktora i nadzorni odbor. Ako društvo ima tri ili više izvršnih direktora, oni čine izvršni odbor (član 417). Broj izvršnih direktora se određuje statutom, a imenuje ih nadzorni odbor (član 419 i član 420). Nadležnost izvršnih direktora je ista kao kod jednodomnog upravljanja. Izvršni direktori vode poslove društva i zakonski su zastupnici društva (član 422). Izvršni odbor ima nadležnost da vodi poslove društva, određuje unutrašnju organizaciju društva i odgovara za tačnost finansijskih izveštaja i poslovnih knjiga društva (član 427). Nadzorni odbor može imenovati jednog od izvršnih direktora ovlašćenih za zastupanje društva za generalnog direktora društva. Osnovna nadležnost nadzornog odbora je da utvrđuje poslovnu strategiju i poslovne ciljeve društva i nadzire njihovo ostvarivanje, kao i nadzor nad radom izvršnih direktora i unutrašnji nadzor nad poslovanjem društva (član 441). Nadzorni odbor ima najmanje tri člana. Članovi nadzornog odbora ne mogu biti izvršni direktori društva (433). Za člana nadzornog odbora može biti izabrano samo lice koje ispunjava uslove za imenovanje na poziciju direktora

akcionarskog društva i to lice ne sme biti zaposleno u društvu, čime se obezbeđuje nezavisnost nadzornog odbora.

Shodno izmenama i dopunama Zakona o privrednim društvima, a u cilju unapređenja korporativnog upravljanja, Privredna komora Srbije je donela nov kodeks korporativnog upravljanja. Kodeks kao sistematizovan skup pravila o upravljanju društvima kapitala i načinima vršenja kontrole predstavlja dopunu zakonskoj regulativi i uglavnom se odnosi na one oblasti koje su nedovoljno obuhvaćene Zakonom. Kodeks daje preporuke koje predstavljaju rezultat najbolje prakse i standarde kojima treba težiti, a primena kodeksa ima za cilj unapređenje korporativnog upravljanja. Namenjen je svim društvima kapitala, a stepen obaveznosti postoji samo za javna akcionarska društva koja su članovi Privredne komore Srbije. Kodeks sadrži dve vrste pravila: *preporuke* - pravila koja društvo kapitala treba da prihvati i po njima postupi i *predloge* - pravila koja se smatraju poželjnom praksom u oblasti korporativnog upravljanja (Kodeks korporativnog upravljanja Privredne komore Srbije, 2012).

Najvažnije preporuke Kodeksa se odnose na odbor direktora (ako je upravljanje jednodomno) i nadzorni odbor (ako je upravljanje dvodomno). „Svako društvo treba da ima efikasan **odbor direktora** (u sistemu jednodomnog upravljanja), odnosno **nadzorni odbor** (u sistemu dvodomnog upravljanja) koji je kolektivno odgovoran za dugoročni uspeh društva, uključujući i nadzor i definisanje poslovne strategije društva“ (Kodeks korporativnog upravljanja PKS, 2012, s. 10, princip 5). Posebno se naglašava značaj nezavisnog i objektivnog odlučivanja članova odbora direktora, odnosno nadzornog odbora, koji treba da donosi odluke u interesu društva. Shodno tome, uvođenje nezavisnih članova u odbor direktora, odnosno nadzorni odbor, treba da pozitivan uticaj na usmerenost odbora direktora, odnosno nadzornog odbora, na interes društva. Odbor direktora, odnosno nadzorni odbor vrši nadzor i procenu učinka izvršnih direktora (čime se naglašava značaj kontrolne uloge) i treba da upravlja razvojem i poslovnim strategijom društva (što znači da ima i strategijsku ulogu).

U pogledu kompozicije odbora, odbor direktora, odnosno nadzorni odbor, treba da ima značajan broj nezavisnih članova (princip 18). Odnos između izvršnih i neizvršnih članova, a posebno nezavisnih članova, treba da bude takav da onemogući bilo kom pojedincu ili grupi da dominira odlučivanjem u odboru direktora, odnosno nadzornom odboru. Po pitanju liderske strukture, preporučuje se jasno razgraničenje odgovornosti između predsednika odbora direktora i generalnog direktora (princip 16). Nijedan pojedinac ne treba da ima neograničena ovlašćenja u pogledu donošenja odluka u društvu. Najbolja praksa nalaže da društvo ima nezavisnog predsednika odbora direktora. Shodno potrebi unapređenja rada odbora direktora, odnosno nadzornog odbora, obrazuju se stručne komisije, naročito u oblastima u kojima je izražen potencijalni konflikt interesa članova odbora direktora, odnosno nadzornog odbora i društva. Broj, vrsta i sastav stručnih komisija odbora direktora, odnosno nadzornog odbora, zavisi od potreba društva. Velika društva po pravilu obrazuju tri komisije: komisiju za imenovanje, komisiju za naknade i komisiju za reviziju, a ukoliko postoji potreba mogu se obrazovati i druge komisije.

U cilju rešavanja nagomilanih problema u javnim akcionarskim društvima, Kodeks obuhvata i dodatne principe i preporuke koje se odnose na odbor direktora i nadzorni odbor u javnim akcionarskim društvima. Najznačajniji principi se odnose na ograničenja kumulativnog glasanja kod izbora članova odbora direktora, zbog čega se preporučuje direktno glasanje kao pravilo i naglašava pitanje utvrđivanja nadoknade članova. U tom smislu, skupština akcionarskog društva treba da vrši posrednu kontrolu naknada članovima (princip 34 i princip 35). Promena pravne regulative otvara brojna pitanja koja se odnose na razloge i uzroke koji su doveli do promena, kao i mogućih posledica na kvalitet korporativnog upravljanja. Zaključke svakako ne bi trebalo donositi brzopleto, imajući u vidu da zakonske odredbe ne mogu u kratkom roku da promene sistem korporativnog upravljanja.

Zaključak

Dobro korporativno upravljanje predstavlja polaznu osnovu uspostavljanja povoljne investicione klime koju karakteriše uređen pravni i institucionalni okvir. Shodno značaju koji principi i kodeksi imaju za unapređenje korporativnog upravljanja, može se zaključiti da dobro korporativno upravljanje zahteva ne samo efikasnu zakonsku osnovu, već i primenu kodeksa dobre prakse. Iako su prednosti dobrog zakonskog regulisanja značajnije za investitore, jer su u slučaju nepoštovanja ovakvih odredbi predviđene sankcije, primena kodeksa ima svoje prednosti. U odnosu na zakon, jedna od prednosti se ogleda u tome što ih ne nameće zakonodavac, već ih oblikuje praksa, čime je motivisanost za njihovu implementaciju veća.

Polazeći od stava da je primena kodeksa sredstvo samoregulacije, pravila korporativnog upravljanja predstavljala su ishod nacionalnog shvatanja, zbog čega u državama članicama Evropske unije postoje različita rešenja koja su prihvaćena u pojedinim nacionalnim pravima. Međutim, kao posledica finansijske krize i brojnih korporativnih skandala izazvanih lošim korporativnim upravljanjem, pre više od jedne decenije započeli su naponi da se na internacionalnom planu definišu kodeksi korporativnog upravljanja i izvrši proces harmonizacije. Glavni inicijatori bile su svetske organizacije kao WTO, World Bank i OECD. Poslednjih godina u tim naporima veoma su aktivna i poslovna udruženja, institucionalni investitori i vlade pojedinih država. Napori ka harmonizaciji korporativnog upravljanja u EU rezultirali su u formulisanju evropskog seta principa, preporuka i direktiva o dobrom korporativnom upravljanju, od kojih su najvažniji OECD principi i direktive EU u oblasti kompanijskog prava.

Ipak, uočeni naponi ka harmonizaciji nisu dali očekivane rezultate, jer se u Evropi i dalje simultano koriste dva modela upravljanja – jednodomni i dvodomni model. Oba modela imaju prednosti i nedostatke i poseduju neke od karakteristika koje se pripisuju "*najboljem modelu*", zbog čega je istraživačima u ovoj oblasti veliki izazov analiza njihove konvergencije kao osnovnog preduslova razvoja jedinstvenog evropskog sistema korporativnog upravljanja, utemeljenog na jakoj pravnoj zaštiti investitora i razvijenom tržišnom sistemu koji će da obezbedi transparentnost. Razvoj međunarodnog tržišta vodi konvergenciji modela korporativnog upravljanja, a nužan uslov ovakvog procesa je redefinisavanje zakonske regulative pojedinih zemalja i uspostavljanje međunarodne harmonizacije principa i standarda korporativnog upravljanja. Uzroci, prepreke i posledice takvih promena na stepen konvergencije modela korporativnog upravljanja predstavljaju okvir za buduća istraživanja.

Težeći da ispuni uslove neophodne za proces pridruživanja Evropskoj uniji, u Srbiji su sprovedeni brojni pokušaji usklađivanja zakonskih rešenja, kao i usvajanja opšteprihvaćenih principa, pravila i standarda evropskog okvira korporativnog upravljanja. Sprovedena reforma u oblasti korporativnog upravljanja uspela je da dostigne međunarodne standarde i dobra regulatorna rešenja, ali joj i dalje nedostaje efikasna primena prava, gde ključnu ulogu imaju savremena poslovna i sudska praksa. Puna primena obavezujućih i dobrovoljnih pravnih rešenja u Srbiji treba da unapredi efikasnost rada organa upravljanja i kontrole akcionarskih društava, čime bi se olakšalo pristup kapitalu, povratilo poverenje stranih investitora i omogućila zaštita interesa investitora.

Reference

1. Aleksić, D. (2012). Novi okvir za korporativno upravljanje. Dostupno na: <http://www.bep.rs/documents/news/2012-03-06-novi-okvir-za-korporativno-upravljanje..pdf>
2. Babić, V. & Nikolić, J. (2013). Efekti promena strukture vlasništva: iskustva tranzicionih ekonomija. U Janičijević, N., i Lovreta, S., *Konkurentnost preduzeća u Srbiji* (str. 71-89). Beograd: Ekonomski fakultet
3. Babić, V. (2003). Korporativno upravljanje – ključni element reformi u zemljama tranzicije. U Rosić, I. (red.), *Institucionalne promene kao determinant privrednog razvoja Srbije* (str. 289-301). Kragujevac: Ekonomski fakultet

4. Babić, V. (2004). Značaj institucija korporativnog upravljanja za ekonomije u tranziciji. U Babić, V. (red.), *Korporativno upravljanje u uslovima tranzicije* (str. 3-23). Kragujevac: Ekonomski fakultet
5. Hilb, M. (2005). *New Corporate Governance*. New York: Springer Berlin Heidelberg
6. Kodeks korporativnog upravljanja. "Službeni glasnik RS", br. 99/2012 od 16.10.2012. godine. Dostupno na:
<http://bep.rs/documents/c1/kodeks-korporativnog-upravljanja-objavljen-u-sl-glasniku.pdf>
7. La Porta, R., López de Silanes, F. & Shleifer, A. (1999). Corporate ownership around the world. *Journal of Finance*, 54 (2), 471–517.
8. Lawal, B. (2012). Board dynamics and corporate performance: Review of literature, and empirical challenges. *International Journal of Economics and Finance*, 4(1), 22-35.
9. LeBlanc, R. (2005). Assessing board leadership. *Corporate Governance: An International Review*, 13(5), 654-666.
10. Magnier, V. (2014). Harmonization process for effective corporate governance in the european union: From a historical perspective to future prospects. *Journal of law and society*, 41(1), 95-120.
11. Mallin, C.A. (2012). *Corporate Governance*. New York: Oxford University Press, Inc.
12. Nikolić, J. (2013). Komparativna analiza modela korporativnog upravljanja: divergencija ili konvergencija. U Babić, V., i Đorđević, M. *Karakteristike, koncepti i izazovi menadžmenta u savremenim uslovima poslovanja*, (str. 283-303). Kragujevac: Ekonomski fakultet
13. Nikolić, J., Babić, V. & Erić, J. (2013). Ownership structure and corporate financial performance in Serbia: empirical evidence. *Actual Problems of Economics*, 9(147), 446-455.
14. OECD (2004). *Principles of Corporate Governance*. OECD Publication Service, Paris
15. Ooghe, H. & DeLanghe, T. (2002). Anglo American versus the Continental European corporate governance model: empirical evidence of board composition in Belgium. *European Business Review*, 14(6), 437-449.
16. Pfeffer, J. & Salancik, G. R. (1978). *The external control of organizations: A resource dependence perspective*. New York: Harper & Row, Available at http://www.unitn.it/files/download/12425/the_external_control_of_organizations_ch3_pfeffer.pdf
17. Radenković-Jocić, D. & Sekulić, V. (2012). *Korporativno upravljanje*. Niš: Ekonomski fakultet
18. Radović, V. (2007). Izmene druge directive EU i mogući pravci budućeg razvoja. *Pravo i privreda*, 5-8/2007, 181-204.
19. Renders, A. & Gaeremynck, A. (2012). Corporate governance, principal-principal agency conflicts, and firm value in European listed companies. *Corporate Governance: An International Review*, 20(2), 125–143.
20. Sarbanes - Oxley Act (2002). Dostupno na http://www.pwc.com/en_us/us/sarbanes-oxley/assets/final_so_wp_2-boardsac.pdf
21. Ungerecht, R. (2014). The Role of the European Union in Corporate Governance for European-Business. Dostupno na <http://www.consulegis.com/wp-content/uploads/2014/10/The-Role-of-the-European-Union-in-Corporate-Governance-for-European-Business.pdf>
22. Vukadinović, R. (2004). Institucionalni okviri korporativnog upravljanja u EU. U Babić, V. (red.), *Korporativno upravljanje u uslovima tranzicije* (str. 36-48). Kragujevac: Ekonomski fakultet
23. WEF's Global Competitiveness Index. Dostupno na <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>
24. Winter Report (2002). Dostupno na http://www.ecgi.org/publications/documents/report_en.pdf
25. Zakon o privrednim društvima („Službeni glasnik RS“, br. 125/04). Dostupno na <http://www.aod.rs/pdf/Zakon-o-privrednim-drustvima.pdf>

TENDENCIJE U RAZVOJU MALOPRODAJE EVROPSKE UNIJE I REPUBLIKE SRBIJE

Prof. dr Gordana Radosavljević*
Katarina Borisavljević**

Apstrakt: Maloprodaja ima značajnu ulogu u razvoju privrede jedne zemlje, jer može uticati na povećanje zaposlenosti i privredni rast. Globalizacija, sve veća konkurencija i razvoj informacionih tehnologija uticali su na strukturne promene maloprodaje u Evropskoj uniji. U poslednje dve decenije došlo je do veće internacionalizacije maloprodajnih kompanija. Internacionalizaciju maloprodaje značajno je olakšala primena informaciono-komunikacione tehnologije koja je unapredila upravljanje velikim umreženim maloprodajnim kompanijama. Pored toga maloprodavci se šire van granica domaćeg tržišta koristeći mogućnosti horizontalne i vertikalne integracije sa ciljem smanjenja rizika i neizvesnosti u lancu ponude. Polazeći od faza razvoja maloprodaje u Evropskoj Uniji u radu je ukazano na faktore koji su uticali na strukturne promene maloprodaje i promene koje su se dešavale na maloprodajnom tržištu u poslednje dve decenije. Pored toga, u radu se analizira uticaj evropskih trgovinskih lanaca na maloprodaju zemalja u tranziciji. Posebna pažnja posvećena je analizi stanja maloprodaje u Srbiji na bazi indikatora koji se odnose na: broj maloprodajnih preduzeća, obim prometa u maloprodaji, broj zaposlenih i dr. Poslednji deo rada odnosi se na analizu budućih trendova u razvoju maloprodaje u Srbiji.

Ključne reči: maloprodaja, internacionalizacija, konkurentnost, maloprodajni lanci, inovacije

Uvod

Maloprodaja danas ima sve veću tržišnu moć, vodeću ulogu u kanalima marketinga i ima značajan uticaj na privredni rast nacionalnih ekonomija. Kraj prošlog veka obeležile su značajne strukturne promene u trgovini i sa funkcionalnog i organizacionog aspekta. Stvorena je jedna potpuno nova struktura trgovine koja je uticala i na strukturu ukupnog tržišta, a samim tim i na ukupne odnose između članova kanala marketinga na tržištu.¹ Došlo je do transformacije tradicionalne maloprodaje u modernu sa visokim nivoom koncentracije kapitala. Funkcionalne i strukturne promene kanala marketinga na tržištu Evropske unije odnose se na sledeće:²

- Opadanje snage proizvođača i istovremeno porast snage maloprodavca u kanalima marketinga,
- Razvoj aktivne uloge maloprodavaca u prikupljanju informacija o potrošačima i u ukupnoj implementaciji marketing aktivnosti,
- Ubrzavanje protoka svih informacija između članova kanala marketinga,
- Integracija ukupnog lanca snabdevanja proizvoda.

Tokom devedesetih godina u maloprodaji EU dešavale su se revolucionarne strukturne promene koje su isticali brojni autori u smislu razvoja novih maloprodajnih formata, razvoja

* gocar@kg.ac.rs

** katarinab@kg.ac.rs

¹ Lindblom, T., and Rimstedt, A., (2004) Retail intergration strategies in the EU: Scandinavian grocery retailing, *International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 14 (2), pp.171-197

² Lovreta, S., Končar, J. i Petković, G., (2009), *Kanali marketinga*, Ekonomski fakultet, Beograd, str. 534

novih usluga, rasta konkurencije, povećanja efikasnosti, težnje za obezbeđenjem lojalnosti potrošača i sl.³

U radu su analizirane faze razvoja maloprodaje u Evropskoj Uniji, faktori koji su uticali na strukturne promene u maloprodaji EU i uticaj ulaska evropskih trgovinskih lanaca na maloprodaju pojedinih zemalja u tranziciji. Pored toga, analizirano je stanje maloprodaje u Republici Srbiji sa aspekta strukture trgovinske mreže i ukazano na promene koje su nastale pod uticajem ulaska stranih trgovinskih lanaca i ekonomske krize.

Razvoj maloprodaje Evropske unije

Maloprodaja je jedan od ključnih sektora privrede koji karakteriše brz rast velikih kompanija, stratejski pristup donošenju upravljačkih odluka, složena organizaciona struktura kompanija, dominacija u lancu snabdevanja, porast učešća usluga u strukturi maloprodajne cene i sl. Razvoj maloprodajnog sektora na evropskom tržištu tekao je kroz tri faze:⁴

U prvoj fazi koja je počela posle drugog svetskog rata došlo je do transformacije maloprodaje sa organizacionog i funkcionalnog aspekta. Na promene maloprodajnog sektora značajno je uticao ulazak američkih trgovinskih lanaca koji su doneli nove načine usluživanja, nove načine upravljanja i sl.

U drugoj fazi, sa razvojem zajedničkog tržišta Evropske unije dolazi do podizanja nivoa koncentracije maloprodaje, a marketing postaje ključna aktivnost za maloprodavce. Maloprodajne kompanije kreiraju različite načine obezbeđenja satisfakcije potrošača. Tokom 70-ih i 80-ih godina tražnja postaje sve više sofisticirana pa raste značaj segmentacije tržišta, a razvijaju se i novi maloprodajni formati. Potrošači zahtevaju sve veći kvalitet proizvoda i usluga.

Treću fazu karakteriše nova uloga i funkcija maloprodaje u lancu vrednosti na koju su uticali novi uslovi konkurencije i razvoj informacione i komunikacione tehnologije. Dolazi do horizontalnog i vertikalnog povezivanja na globalnom nivou i internacionalizacije poslovanja evropskih maloprodajnih lanaca.

Povećanje konkurencije i saturiranost domaćeg tržišta uticali su na internacionalizaciju maloprodaje i širenje trgovinskih lanaca na međunarodnom tržištu. To pokazuje činjenica da je ukupan promet 250 svetskih trgovinskih lanaca iznosio 4350 milijardi dolara u 2013. godini. Minimalni promet koji je trgovinska kompanija morala da ostvari da bi se našla na listi 250 najvećih je bio 3.7 milijardi dolara u 2013. godini. Svi pokazatelji govore da u maloprodaji dominiraju velike i jake kompanije koje uspešno preuzimaju ulogu lidera u kanalima marketinga.⁵

Međunarodni trgovinski lanci iz grupe Top 250, više od 1/3 ukupnog prihoda od prodaje u 2013. godini su ostvarili van svoje matične zemlje, a evropski maloprodavci sa sedištem u Nemačkoj i Francuskoj van domaćeg tržišta su ostvarili čak više od 40% od ukupne prodaje. U

³ Colla, E., (2004) The Outlook for European Grocery Retailing: Competition and Format Development, *International Review of Retail, Distribution and Consumer Research* Vol. 14, No. 1, pp. 47–69, Wrigley, N. (2002) The landscape of pan-European food retail consolidation, *International Journal of Retail & Distribution Management*, Vol.30., No. 2., pp 81-91

⁴ Dawson, J., (2006) Retail Trends in Europe, in Kraft, M., Mantrala, M.K.,(eds), *Retailing in the 21st Century*, Springer Berlin, pp. 41-58.

⁵ <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Consumer-Business/gx-cb-global-powers-of-retailing.pdf> (Deloitte,2015)

tabeli 1 predstavljeno je 10 najvećih svetskih maloprodavaca prema ostvarenom prihodu od prodaje među kojima je 5 evropskih lanaca, a takođe su predstavljeni i maloprodajni formati koje oni najviše koriste kao i broj zemalja u kojima posluju.

Tabela 1: Top 10 globalnih maloprodajnih lanaca u 2013. godini

Rang	Kompanija	Zemlja	Prihod od prodaje u milionima \$	Dominantni maloprodajni formati	Broj zemalja u kojima posluju	Prosečna stopa rasta prihoda od prodaje 2008-2013
1	Wal Mart Stores	SAD	476 294	Hipermarket, supercentar, superstor	28	3,3%
2	Costco Wholesale	SAD	105 156	Cash&Carry, veleprodajni klub	9	7,7%
3	Carrefour S.A.	Francuska	98 688	Hipermarket, supercentar, superstor	33	-3,0%
4	Schwarz	Nemačka	98 662	Diskontni objekti	26	6,5%
5	Tesco plc	V. Britanija	98 631	Hipermarket, supercentar, superstor	13	2,9%
6	The Kroger Co	SAD	98 375	Supermarket	1	5,3%
7	Metro AG	Nemačka	86 393	Cash&Carry, veleprodajni klub	32	0,9%
8	Aldi	Nemačka	81 090	Diskontni objekti	17	5,5%
9	The Home Depot	SAD	78 812	Objekti opreme za domaćinstvo	4	2,0%
10	Target Corp.	SAD	72 596	Diskonti, robne kuće	1	2,9%

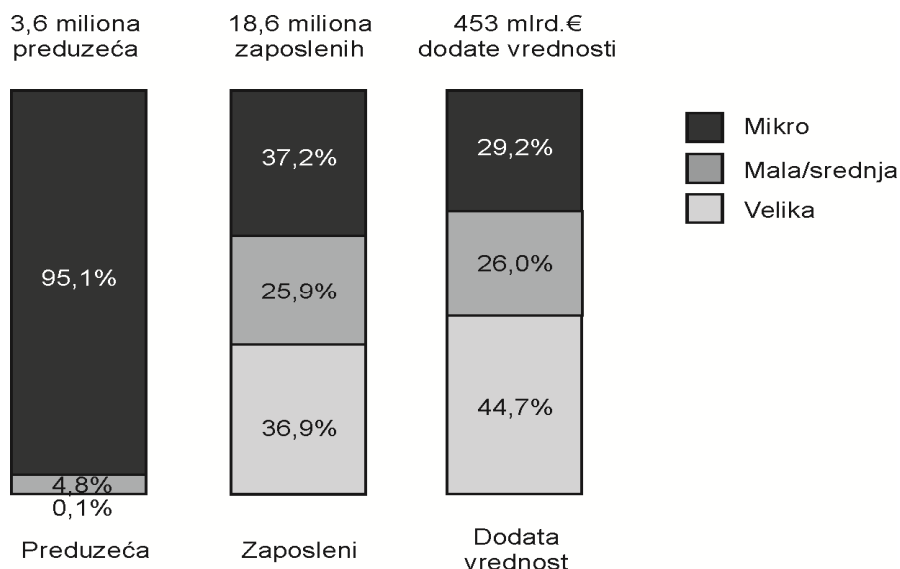
Izvor: <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Consumer-Business/gx-cb-global-powers-of-retailing.pdf>

Navedeni podaci u tabeli 1 pokazuju da postoje velike razlike u zastupljenosti pojedinih maloprodajnih formata u strukturi maloprodajne mreže pojedinih zemalja. Razlike su rezultat brojnih faktora, kao što su kulturni, pravni, demografski, sociološki i ekonomski.

Izveštaj Evropske komisije pokazuje da na tržištu Evropske unije aktivno deluje oko 1,8 miliona velikoprodajnih preduzeća sa oko 10,4 miliona zaposlenih i oko 3,7 miliona maloprodajnih preduzeća sa oko 18,6 miliona zaposlenih.⁶ Trgovina učestvuje sa oko 20% u ukupnom broju zaposlenih u Evropskoj uniji, a sa 13% u bruto domaćem proizvodu zemalja EU. Od ukupnog broja maloprodajnih objekata na prehrambeni sektor otpada 32%. Na slikama 1 i 2 predstavljena je struktura maloprodaje i velikoprodaje sa aspekta veličine preduzeća, broja zaposlenih i dodate vrednosti.

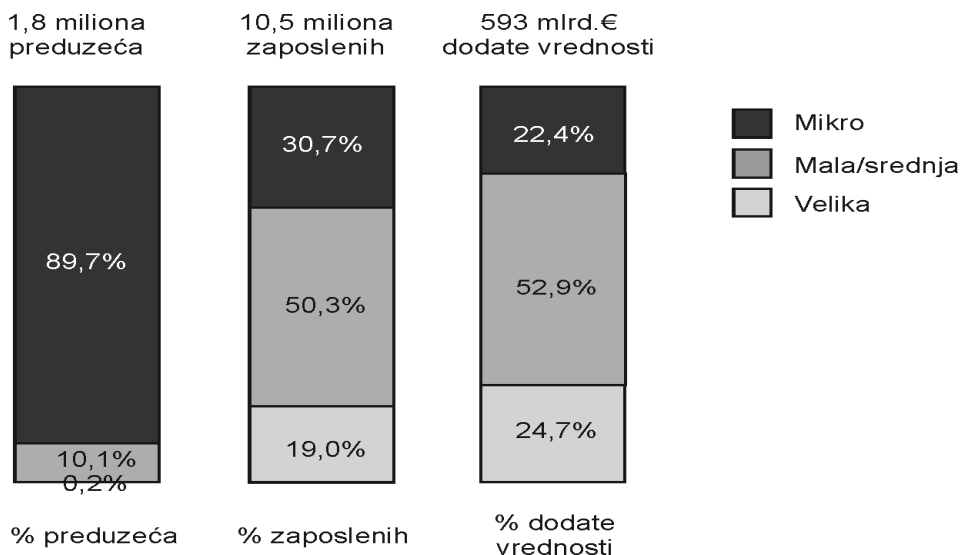
Slika 1. Struktura maloprodaje u Evropskoj uniji

⁶ European Commission, 2014 <http://ec.europa.eu/competition/publications/KD0214955ENN.pdf>



Izvor: <http://ec.europa.eu/competition/publications/KD0214955ENN.pdf>

Slika 2. Struktura velikoprodaje u Evropskoj uniji



Izvor: <http://ec.europa.eu/competition/publications/KD0214955ENN.pdf>

U zemljama EU ispoljavaju se procesi koncentracije koji su intenzivniji u prehrambenom u odnosu na neprehrambeni sektor. U V. Britaniji učešće supermarketa u prehrambenom sektoru 2000. godine je bilo 54%, hipermarketa 20%, a diskonta 8%. U Nemačkoj hard diskonti imali su učešće 2000. godine 33%, a hipermarketi 25%. U Francuskoj hipermarketi učestvuju sa 51% u prehrambenom sektoru, u Portugalu sa 41%, u Španiji sa 31%, a u Italiji i Grčkoj učešće hipermarketa je 14%.⁷

Tržište Evropske unije karakterišu značajne regionalne razlike u organizaciji i nivou razvijenosti trgovinske mreže. Analize pokazuju da zemlje severnog dela Evropske unije imaju industrijalizovanu trgovinu, dok zemlje južnog dela imaju tradicionalne oblike trgovine i

⁷ Colla, E., (2004) The Outlook for European Grocery Retailing: Competition and Format Development *International Review of Retail, Distribution and Consumer Research* Vol. 14, No. 1, pp.57.

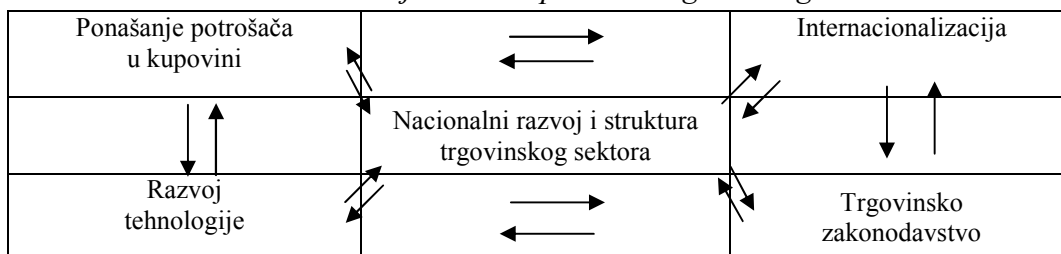
trgovinske mreže. Tako u V. Britaniji na 10 000 stanovnika otpada 61, a u Portugaliji 175 maloprodajnih kompanija.⁸

Ekonomska kriza je nepovoljno uticala na poslovanje maloprodaje zbog neizvesnosti u pogledu ekonomskog rasta, problema na finansijskim tržištima i rasta troškova energije i hrane. Prema Izveštaju Evropske komisije⁹ u periodu od 2004-2012. godine došlo je do promena u oblasti maloprodaje. Ekonomski kriza od 2008. godine uticala je na kupovnu moć potrošača pa je cena postala jedan od ključnih faktora kupovine. Trend starenja stanovništva povećao je interes potrošača za zdravstvena pitanja (intolerancija na hranu, alergije, bolesti, gojaznost). Povećana ekološka svest uticala je na maloprodajno tržište prehrambenim proizvodima tako što raste tražnja za specifičnim kategorijama proizvoda (sveži proizvodi, organska hrana, proizvodi bez glutena). Potrebe potrošača za povoljnijim proizvodima uticale su na niz inovacija u ponudi (gotova jela, lako otvaranje konzervi i sl.) Razvoj moderne maloprodaje karakterističan je za sve zemlje EU u periodu 2000 -2012. godine. Diskonti su doživeli najveći rast, prodajna površina je povećana za 81% u periodu 2000-2011. godine, a ukupan promet u hipermarketima za 46%, a u supermarketima za 26%. 10 najvećih maloprodajnih lanaca u oblasti maloprodaje povećalo je svoje tržišno učešće sa 26% u 2000. godini na 31 % u 2011. godini. Takođe, povećana je prodaja proizvoda sa trgovinskom markom, a ključni razlozi vezani za potrošače su da ovi proizvodi nude veću vrednost za novac, za maloprodavce je to mogućnost za rast marže, a za proizvođače to je profitabilan način za proširenje kapaciteta.

Promene maloprodajnog sektora u Evropskoj uniji

Veliki broj faktora utiče na promene maloprodajnog sektora kao što su: ponašanje potrošača u kupovini, internacionalizacija, razvoj tehnologije, nacionalni razvoj i struktura trgovinskog sektora, trgovinsko zakonodavstvo.¹⁰ (Slika 3)

Slika 3. Faktori koji utiču na promene trgovinskog sektora



Izvor: Colla, E., (2004) The Outlook for European Grocery Retailing: Competition and Format Development, *International Review of Retail, Distribution and Consumer Research* Vol. 14, No. 1, pp.48.

Ponašanje potrošača i njihove preferencije menjale su se tokom vremena i na to su uticali faktori koji su karakteristični za sve razvijene evropske zemlje, a odnose se na demografske i socio-ekonomske faktore: rast prosečnog dohotka po stanovniku, starenje stanovništva, smanjenje prosečne veličine domaćinstva, povećanje broja zaposlenih žena, uključivanje muškaraca u domaće poslove i sl.

Nacionalna tržišta se razlikuju prema strukturi trgovinske mreže i učešću različitih maloprodajnih formata. Maloprodajni formati razlikuju se prema nizu elemenata kao što su:

⁸ Lovreta, S., Končar, J., i Petković, G., (2009), *Kanali marketinga*, Ekonomski fakultet, Beograd, str. 537

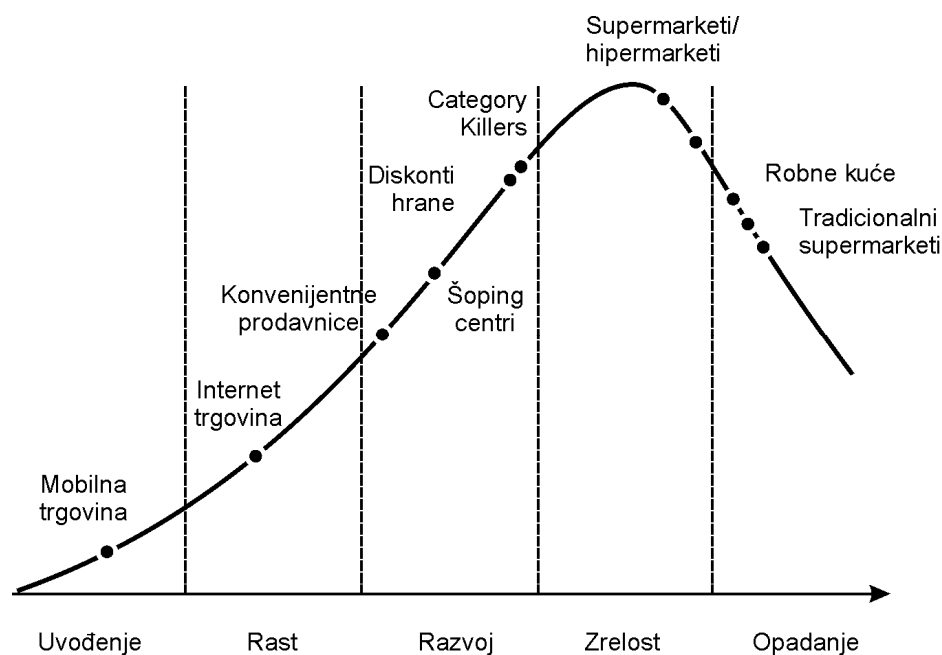
⁹ European Commission, The economic impact of modern retail on choice and innovation in the EU food sector 2014, <http://ec.europa.eu/competition/publications/KD0214955ENN.pdf> 26.04.2015

¹⁰ Colla, E., (2004) The Outlook for European Grocery Retailing: Competition and Format Development, *International Review of Retail, Distribution and Consumer Research* Vol. 14, No. 1, pp. 48.

asortiman, cena, pogodnosti kupovine, lokacija, kvalitet usluga i sl. U većini evropskih zemalja moderni formati ulaze u fazu saturacije i sve je veća koncentracija kapitala u oblasti trgovine što je uticalo na promenu tržišnog učešća pojedinih maloprodajnih formata. Nove usluge i formati nastali su pod uticajem promena u navikama i ponašanju potrošača, rasta mobilnosti potrošača, zahteva za većom vrednošću kupovine, za višim nivoom kvaliteta usluge, i sl.

Pored velikih razlika koje postoje u zastupljenosti pojedinih institucija maloprodaje u strukturi trgovinske mreže u različitim zemljama, analize životnog ciklusa maloprodajnih formata u EU pokazuju da su od trgovinskih poslovnih formata, robne kuće, mereno indikatorima koji se odnose na obim prodaje i profitnu maržu, izgubile trku sa konkurencijom i da se nalaze na opadajućem delu krive životnog ciklusa. Tradicionalni supermarketi na tržištu EU se nalaze u fazi opadanja mereno istim indikatorima, dok su mobilna i internet trgovina na uzlaznoj liniji. Eksplozivni rast prodaje i profita beleže šoping centri. (Slika 4)

Slika 4. Životni ciklus maloprodajnih formata



Izvor: Zentes, J., and Morschett, D., Schramm-Klein, H., (2011), *Strategic Retail Management*, Text and International Cases, Springer, pp.29

Trgovinsko zakonodavstvo ima važnu ulogu u oblasti razvoja trgovine i širenja maloprodajnih formata. Promenom uslova konkurencije država može podsticati ili ograničavati razvoj određenih formata. Mnoge zemlje zakonskim propisima ograničavaju širenje supermarketa i hipermarketa međunarodnih trgovinskih lanaca. Restriktivnim zakonskim propisima mnoge zemlje su sprečile širenje međunarodnih trgovinskih lanaca kao što su Italija, Španija, V. Britanija. Cilj je sprečavanje monopolske pozicije određenih kompanija.

Procesi internacionalizacije koji karakterišu razvijene zemlje nastali su zbog visoko konkurentnog i u izvesnoj meri saturiranog tržišta ovih zemalja, tako da su trgovinske kompanije tražile područja novog rasta putem širenja svoje mreže izvan okvira domaćeg tržišta. Evropske zemlje karakterišu procesi spajanja i preuzimanja, zajedničkih ulaganja, tokom poslednje decenije. Navedeni procesi su karakteristični i na nacionalnom nivou zbog straha od konkurencije i na međunarodnom nivou u cilju širenja tržišta. Tako je međunarodni trgovinski lanac Carrefour ostvario dominantnu poziciju u istočno evropskim zemljama kroz koncept hipermarketa koji su prilagođeni lokalnim uslovima.

Rast tehnoloških inovacija, posebno one povezane sa prenosom i razmenom informacija uticale su na povećanje produktivnosti maloprodajnih kompanija. Sa povećanjem konvergencije

i integracije informacionih i komunikacionih tehnologija razvijaju se aplikacije za marketing, organizaciju, strategije i sl. Razvoj baza podataka utiče na povećanje lojalnosti potrošača, partnerstvo sa dobavljačima, razvoj brenda, razvoj novih kanala distribucije, razvoj elektronske maloprodaje.

Istraživanje je pokazalo da su potrošači sve više zainteresovani za inovacije u maloprodaji.¹¹ Faktori koji pozitivno utiču na povećanje inovacija u oblasti maloprodaje odnose se na: porast konkurencije, tehnološke promene, podsticaje iz makrookruženja, razvoj trgovinske marke, uvođenje novih proizvoda i sl.

Konkurencija je ključni faktor primene inovacija u maloprodajnom sektoru, što utiče na troškovnu efikasnost, niže cene, zaštitu potrošača. Ekonomska kriza je uticala na rast inovacija u maloprodaji. Potrebe potrošača se menjaju tokom vremena na različitim tržištima. Nije dovoljna samo niska cena, necenovni faktori takođe imaju značajnu ulogu, kao i kvalitet usluga, atmosfera u objektu, čistoća, ljubaznost osoblja, a barijere ulaska u sektor maloprodaje su niže u odnosu na druge sektore. Napredak tehnologije podstiče inovativnost u maloprodaji. Digitalne tehnologije su uticale na unapređenje proizvoda, supstituta proizvoda i efikasnost procesa obavljanja zadataka. Tehnologija utiče na promenu potrošača u smislu njihove informisanosti i zahteva prema prodavcima. Tehnologija utiče na povećanje konkurencije, tržište rada, ponašanje potrošača, globalne trendove. Razvoj online prodaje kao dopune tradicionalnoj, brz prodor pametnih telefona i tablet uređaja podstiču inovacije. Tehnologija ima značajnu ulogu u poslovnom odnosu između preduzeća, efikasnost nabavke, razvoju kreativnih partnerstva i dr.

Pravni propisi mogu da podstiču inovacije u maloprodaji i drugim sektorima. To podrazumeva efikasnu razmenu informacija unutar preduzeća, fleksibilnu organizacionu strukturu u okviru koje se ove promene mogu implementirati. Važna je spremnost preduzeća da investira u tehničke sisteme koji poboljšavaju poslovanje prodavnica, lanaca snabdevanja, marketinga, poslovne analitike. Maloprodavci mogu da razvijaju nove veštine, kompetencije i da saraduju sa dobavljačima i partnerima iz različitih sektora što može biti podsticaj za rast inovacija.

Prema Izveštaju Evropske komisije¹² barijere za razvoj inovacija u maloprodajnom sektoru odnose se na: nedostatak inicijative (svest o značaju inovacija), nedostatak resursa, troškove, poslovni rizik i pravne uslove.

Ulazak evropskih maloprodajnih lanaca na tržište zemalja u tranziciji

Trgovina u zemljama u tranziciji se dramatično promenila u poslednje dve decenije. Proces liberalizacije trgovine i otvaranje tržišta uticao je na promene u strukturi maloprodaje, trend internacionalizacije i diversifikacije poslovnih formata, korišćenje novih tehnologija i sl. Promene u maloprodaji u ovim zemljama odvijale su se kroz tri faze:¹³ (Slika 5)

Prva faza: Socijalistički režim i dominacija državnih preduzeća, planska ekonomija.

Druga faza: Rani tranzicioni period koji karakteriše transformacija maloprodaje kroz prodaju prodavnica privatnim vlasnicima i privatizaciju državnih preduzeća. Rezultat ove faze je povećavanje broja malih maloprodajnih preduzeća.

Treća faza: Faza globalizacije (liberalizacije) i ulazak međunarodnih trgovinskih lanaca.

¹¹ Pantano, E., Laria, G., (2012) Innovation in Retail Process: From Consumers Experience to Immersive Store Design, *Journal of Technology Management&Innovation*, Vol.7., Issue 3, pp. 194-206

¹² http://ec.europa.eu/competition/publications/reports/retail_study_cases_en.pdf

¹³ Machek, M., (2012), Retail Market Structure Development in Central Europe, *Central European Business Review*, Vol.1.No.3. pp. 23

Slika 5. Faze transformacije maloprodaje zemalja u tranziciji

Karakteristike	Socijalizam	Tranzicija	Globalizacija
Koncentracija u maloprodaji	visoka	niska	visoka
Dominantni izvori kapitala	domaći	domaći	strani
Strane investicije	-	brownfield	greenfield
Učešće moderne maloprodaje	niska	niska	visoka
Učešće velikih multinacionalnih kompanija	niska	niska	visoka
Lokacija savremenih maloprodajnih formata	-	gradovi	svuda

Izvor: Machek, M., (2012) Retail Market Structure Development in Central Europe, *Central European Business Review*, Vol.1.No.3. pp. 23

U zemljama u tranziciji odvijali su se suprotni tokovi od onih u razvijenim zemljama. Na nižim nivoima razvoja privrede ispoljava se rast kako broja trgovinskih preduzeća, tako i broja prodajnih objekata na tržištu. Na višim nivoima razvoja intenzivira se konkurencija i podstiče borba za poziciju na tržištu. Dolaze do izražaja motivi za integraciju i kooperaciju na horizontalnom i vertikalnom nivou u borbi za tržišno učešće. Na taj način podiže se nivo koncentracije trgovine i trgovinske mreže.

Trgovinski sektor u celini u istočnoevropskim zemljama nalazio se u procesu intenzivne tranzicije, što je posle dvadesetogodišnjeg perioda dovelo do promene strukture trgovinskog sektora i strukture tržišta. Pre procesa tranzicije trgovina ovih zemalja je imala neke zajedničke karakteristike. Trgovinski sektor je činio mali broj državnih preduzeća planski orijentisanih na snabdevanje stanovništva, a ne na zadovoljavanje potreba i želja potrošača. Trgovinsku mrežu su činile manje prodavnice, mali broj robnih kuća, magacini i stovarišta u velikoprodaji. Spoljna trgovina je bila monopolizovana i njome su se bavila ovlašćena preduzeća.

Sa transformacijom privrednog sistema i privatizacijom državnih i društveni preduzeća, promene u trgovini su tekle u dva pravca: jačanje konkurencije i promene u strukturi trgovinskog sektora. Liberalizacija uslova poslovanja dovela je do porasta uvoza, ulaska novih konkurenata, povećanja prometa i td. Trgovina je tokom devedesetih godina postala najveći biznis. Došlo je do rasta broja trgovinskih preduzeća, trgovinskih objekata i porasta prometa.

Ulazak zapadnoevropskih maloprodajnih kompanija u zemlje u tranziciji bio je vrlo intenzivan tokom 90-ih godina, a posebno na tržišta kao što su Poljska, Mađarska i Češka, Slovačka. Poznate kompanije koje su među prvima ušle na ova tržišta su Metro, Tesco i dr., a njihova ključna konkurentna prednost bila je cenovno povoljnija ponuda i širok asortiman proizvoda. U tabeli 2 predstavljeni su evropski trgovinski lanci koji posluju u zemljama Centralne Evrope.

Tabela 2. Međunarodni maloprodajni lanci koji posluju u zemljama Centralne Evrope (2010)

Maloprodajni lanac (zemlja)	Češka	Mađarska	Poljska	Slovačka
Lidl (Nemačka)	x	x	x	x
Tesco (V.Britanija)	x	x	x	x
Kaufland (Nemačka)	x		x	x
Billa (Nemačka)	x	x		x
Penny Market (Nemačka)	x	x		x
Spar (Austrija)	x	x	x	
Ahold (Norveška)	x			x
Aldi (Nemačka)		x	x	
Auchan (Francuska)			x	x
Carrefour (Francuska)			x	x

Izvor: Machek, M., (2012), Retail Market Structure Development in Central Europe, *Central European Business Review*, Vol., No.3. pp. 23

Ulazak međunarodnih trgovinskih lanaca uticao je na promene maloprodajnog sektora zemalja u tranziciji koje se odnose na:¹⁴

Povećanje konkurencije. Ulazak stranih trgovinskih lanaca uticao je na razvoj novih maloprodajnih formata, nivo cena, asortiman proizvoda, nove metode upravljanja, investicije i strukturu maloprodajnog tržišta.

Promene u navikama potrošača Ulazak stranih kompanija na ova tržišta uticao je na promene navika potrošača zbog ponude sa kakvom se potrošači u ovim zemljama nisu sretali. Krajem devedesetih godina značajan je ulazak novih konkurenata koji se pozicioniraju kvalitetom i markom, a ne samo cenom (Benetton, Boss, Champion, Adidas i td.).

Promena pravne regulative. Ulaskom na navedena tržišta strani maloprodavci uticali su na planiranje zakonskog okvira, politiku konkurencije, uvozna ograničenja, vrste investicija i sl.

Promene u lancu ponude. Strani maloprodavci su uticali na lokalne dobavljače, velikoprodavce i maloprodavce na domaćem tržištu. U odnosu između stranog maloprodavca i domaćeg dobavljača javlja se više problema koji se odnose na kontrolu: cena, zaliha, strukture lanca ponude i informacija između preduzeća u lancu ponude.

Transformacija lanaca ponude uključuje dva pitanja. Prvo, da li će se veliki maloprodavci razvijati u velike distributivne centre koji preferiraju velike dobavljače. Drugo, u kojoj meri će mali dobavljači moći da se uključe u snabdevanje velikih maloprodavaca.¹⁵

Kod većine zemalja u tranziciji glavni kanali prodaje su hipermarketi i supermarketi u kojima se realizuje najveći obim kupovine proizvoda svakodnevne potrošnje. (Tabela 3)

Tabela 3. Kupovina proizvoda svakodnevne potrošnje u 2012. godini

Zemlje	Hipermarket	Supermarket	Diskont	Male trgovine
	%	%	%	%
BiH	30	45	1	24
Bugarska	18	34	7	41
Češka	44	18	21	17
Hrvatska	38	37	5	20
Mađarska	30	23	20	27
Poljska	31	7	36	26
Slovačka	26	27	13	32
Slovenija	20	47	13	20
Srbija	8	37	-	55

Izvor: Shopping Monitor Central & Eastern Europe, 2012

Veliki međunarodni maloprodavci značajno utiču na promene u maloprodaji, jer posluju na efikasniji način od maloprodavaca koji su orjentisani na domaće tržište, brže usvajaju inovacije u poslovnim procesima, povećavaju produktivnost. Empirijske studije su pokazale da ključni procesi internacionalizacije uključuju četiri aspekta: prenos poslovne kulture kompanije, prenos načina da se prilagode tržištu, prenos operativnih tehnika maloprodaje i prenos potrošačkih vrednosti i očekivanja.¹⁶

¹⁴ Coe, M.N., and Hess, M, (2005), The internationalization of retailing: implications for supply network restructuring in East Asia and Eastern Europe, *Journal of Economic Geography* 5, pp. 449–473

¹⁵ Humphrey, J., (2007), The supermarket revolution in developing countries: tidal wave or tough competitive struggle? *Journal of Economic Geography*, Vol.7, April, pp. 442

¹⁶ Dawson, A. J., (2007), Scoping and conceptualising retailer internalisation, *Journal of Economic Geography*, Vol.7, April, pp. 388

Može se zaključiti da je ulazak međunarodnih trgovinskih lanaca na tržišta zemalja u tranziciji uticao na razvoj trgovine ovih zemalja, na njihovu industriju i na potrošače. Međunarodne maloprodajne kompanije su donele nove maloprodajne tehnologije, menadžerske tehnike i sredstva, ideje, oblike promocije, inovacije u sistemu uređenja prodajnih objekata, informacione tehnike i tehnologije, nove načine usluživanja potrošača i sl.

Strukturne promene maloprodaje u Republici Srbiji

Trgovinski sektor u Srbiji u periodu 1990-2000. godine razvijao se na neusklađen i neracionalan način, bez jasnog koncepta, sa trendovima koji su bili u suprotnosti sa kretanjima u razvijenim zemljama. Na to su uticali sledeći faktori: opšta privredna nestabilnost, recesija, sankcije, nizak nivo životnog standarda, inflacija, nestabilnost deviznog kursa, nizak nivo primene novih tehnologija, nerazvijenost finansijskih tržišta, razvijena siva ekonomija, korupcija, finansijska nedisciplina, nizak nivo kvaliteta usluga i dr.

Procesi transformacije privrede Srbije u domenu trgovine predstavljaju odraz stanja privrede i samog privrednog i tržišnog sistema. To pokazuje i kretanje učešća trgovine u bruto domaćem proizvodu Srbije koje se kontinuirano povećavalo od 8,4% u 2003.god. do 11,6% u 2011. godini.¹⁷

Poslednjih godina povećava se koncentracije kapitala u maloprodaji. Dolazi do rasta pojedinih domaćih preduzeća, a dolazak stranih kompanija uticao je na povećanje konkurencije. Međutim, Srbija još uvek nije završila proces tranzicije ka institucionalnoj i funkcionalnoj tržišnoj privredi. I pored toga što su ostvareni određeni pozitivni rezultati, sporo se izgrađuje moderna struktura trgovine robama i uslugama.

Na stanje maloprodaje u Srbiji uticalo je nekoliko procesa koji se odnose na: trend ulaska stranih maloprodavaca, procese koncentracije maloprodaje, povezivanje trgovinskog sa proizvodnim sektorom, promenu strukture potrošnje, promenu ponašanja potrošača, kao i porast aktivnosti na zaštiti potrošača.

Ključne veličine koje ukazuju na stepen razvoja maloprodaje u zemlji su vezane za broj maloprodajnih preduzeća, obim prometa u maloprodaji, broj prodavnica, broj zaposlenih i sl.

Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku¹⁸ učešće broja trgovinskih preduzeća u ukupnom broju preduzeća u Srbiji se kreće oko 43%. Svojinska transformacija izmenila je u velikoj meri strukturu trgovine. Došlo je do usitnjavanja trgovine, što govori broj od 34 708 trgovinskih preduzeća u Srbiji. Posmatrajući strukturu trgovinskih preduzeća sa aspekta veličine treba istaći da je učešće mikro, malih i srednjih preduzeća u ukupnom broju trgovinskih preduzeća 99,8%, a učešće velikih 0,2% u 2012. godini.

Ukupan promet u trgovini na malo u tekućim cenama u Srbiji je prema podacima zvanične statistike rastao i u 2004. god. iznosio 47,4 milijardi dinara, a u 2008. godini 1.325,7 milijardi dinara. Rast ukupnog prometa u trgovini je rezultat liberalizacije trgovine, ubrzanog privrednog razvoja, rasta životnog standarda potrošača, smanjenja carinske zaštite, apresijacije domaće valute i izvršenog restrukturiranja trgovine u tranzicionom periodu. Takođe je rezultat i povećanog korišćenja potrošačkih i drugih kredita, povećanja uvoza robe, uvođenja poreza na dodatu vrednost, fiskalnog registrovanja prometa, smanjenja udela sive ekonomije i dr. Međutim u 2013. godini dolazi do pada prometa (937,9 milijardi RSD) što je uzrokovano padom privredne aktivnosti, kao posledica svetske ekonomske krize.

¹⁷ Statistički godišnjak RZS, 2008, 2014.

¹⁸ Statistički godišnjak RZS, 2014.

Broj prodavnica se skoro udvostručio u periodu 2000-2008. god. od 52.943 na 103 601, dok je u 2013. god. iznosio 81 200. Može se konstatovati da je započeo pad broja prodajnih objekata koji se neminovno javlja u procesima modernizacije trgovinske mreže.

Ukupna zaposlenost u maloprodaji i veleprodaji u Srbiji se kontinuirano povećavala što pokazuju i podaci zvanične statistike. U maloprodaji se broj zaposlenih povećao sa 225 403 u 1999. godini na 378 461 u 2009. godini, ali sa padom ukupnog broja zaposlenih u Srbiji pao je i broj zaposlenih u trgovini na 207 300 u 2013. godini. Učešće trgovine u ukupnom broju zaposlenih povećalo se sa 10,5% u 1999.god. na oko 20 % u 2013. godini. Indeksi kretanja broja prodavnica, zaposlenih i prometa u trgovini Republike Srbije dati su u Tabeli 4.

Tabela 4: Osnovni pokazatelji unutrašnje trgovine u periodu 2009-2013

	2009	2010	2011	2012	2013
Prodavnice	Indeksi, 2010=100				
Trgovina na veliko i malo i popravka motornih vozila i motocikala	87,3	100,0	106,9	102,4	99,7
Trgovina na malo, osim trgovine motornim vozilima i motociklima	106,1	100,0	99,6	92,9	89,5
Zaposleni					
Trgovina na veliko i malo i popravka motornih vozila i motocikala	99,3	100,0	137,8	146,5	130,2
Trgovina na veliko, osim trgovine motornim vozilima i motociklima	99,5	100,0	135,5	115,2	115,5
Trgovina na malo, osim trgovine motornim vozilima i motociklima	100,8	100,0	87,1	79,4	69,3
Promet					
Trgovina na veliko i malo i popravka motornih vozila i motocikala	90,3	100,0	83,7	81,7	80,1
Trgovina na veliko, osim trgovine motornim vozilima i motociklima	90,0	100,0	114,7	128,1	129,2
Trgovina na malo, osim trgovine motornim vozilima i motociklima	90,0	100,0	91,0	97,3	97,2

Izvor: Statistički godišnjak RZS, 2014.

Maloprodaja u Republici Srbiji je još uvek usitnjena i nedovoljno razvijena u odnosu na evropske zemlje. Proces tranzicije je uticao na promenu strukture maloprodajne mreže u poslednjih nekoliko godina. Jedan od glavnih razloga smanjenja broja manjih prodavnica je i ulazak velikih trgovinskih lanaca na tržište Republike Srbije. Pojavili su se moderni maloprodajni formati koji su doveli do daljeg ukupnjavanja maloprodaje i smanjivanja uloge veleprodaje u kanalima prodaje.

Iako je došlo do povećanja učešća supermarketa i hipermarketa, a smanjenja učešća malih trgovinskih radnji i dalje je dominantno učešće trgovinskih radnji (tradicionalnih prodavnica) u kanalima prodaje. Istraživanja pokazuju da će se nastaviti povećanje učešća supermarketa i hipermarketa, diskontnih prodavnica i smanjenje učešća tradicionalnih prodavnica u kanalima prodaje. Cash and Carry objekti ulaze u kategoriju maloprodajnih formata, jer se jedan deo njihove prodaje kanališe u finalnu potrošnju. Poslednjih godina zabeležen je rast Cash and Carry objekata u Srbiji, pre svega ulaskom stranih trgovinskih lanaca (ulazak nemačkog lanca Metro na tržište Srbije). Takođe, na tržištu Srbije nema pravih diskontnih prodavnica, koje u pojedinim tranzicionim zemljama ostvaruju od 15 do 20% prometa na tržištu prehrambenih proizvoda. Vrednost prometa u ostalim objektima se smanjuje (ulična

prodaja, otvorena tržišta, kiosci i sl.) što je još jedan pokazatelj razvoja trgovine Srbije i približavanja vodećim zemljama.¹⁹

U Srbiji posluje mali broj stranih trgovinskih kompanija u poređenju sa zemljama u okruženju. Na slici 6 je dat prikaz 10 najvećih trgovinskih lanaca u sektoru maloprodaje Republike Srbije u 2011. godini.

Slika 6. Tržišno učešće 10 vodećih maloprodavaca u Srbiji u 2011. godini

Red. br.	Kompanija	Učešće u ukupnom prometu
1.	Maxi&Tempo	15,9 %
2.	Roda&Mercator	6,8%
3.	DIS	6,0%
4.	Idea	4,8%
5.	Univerexport	2,6%
6.	Interex	2,2%
7.	Metro	1,4%
8.	Lilly	0,6%
9.	SuperVero	0,4%
10.	DM	0,3%
	Ostali	59%
	Ukupno	100%

Izvor: www.gfk.com

Na osnovu datog prikaza može se videti da je prema visini ostvarenog tržišnog učešća u prometu u Republici Srbiji na prvom mestu trgovinski lanac Maxi&Tempo, zatim slede Roda&Merkator, DIS, Idea i dr. Učešće prvih deset kompanija u ukupnom prometu iznosi 41%, što govori o povećanju koncentracije u oblasti maloprodaje.

Što se tiče prodajne površine po stanovniku, kako se navodi u Strategiji i politici razvoja trgovine Republike Srbije (2009), ona je iznosila oko 0,57 m² u 2007. godini, dok je u većini razvijenih zemalja iznosila preko 1 m² po stanovniku.²⁰

Strukturna transformacija trgovinskog sektora u Srbiji uticala je na preusmeravanje privrede na tržišno privređivanje. U skladu sa iskustvima zemalja u tranziciji može se očekivati pad broja maloprodajnih objekata u Republici Srbiji, razvoj savremenih institucija maloprodaje, povećanje prodajnog postora po stanovniku, povećanje broja zaposlenih u trgovini i sl.

Zaključak

Maloprodaju Evropske unije karakterišu procesi povećanja koncentracije maloprodajnih grupa, povećanje horizontalne i vertikalne integracije maloprodaje, povećanje prodaje pod trgovinskom markom i povećanje internacionalizacije maloprodaje. Faktori koji utiču na promene maloprodajnog sektora odnose se na: ponašanje potrošača u kupovini, internacionalizaciju poslovanja, razvoj novih tehnologija, nacionalni razvoj i strukturu trgovinskog sektora, trgovinsko zakonodavstvo. Ulazak međunarodnih trgovinskih lanaca na tržište zemalja u tranziciji uticao je na povećanje konkurencije, promenu navika i ponašanja potrošača, primenu novih maloprodajnih tehnologija, novih menadžerskih tehnika, novih oblika

¹⁹ Lovreta S., red. (2009), *Strategija razvoja trgovine Republike Srbije*, Ekonomski fakultet, Beograd, str. 273

²⁰ Lovreta S., red. (2009), *Strategija razvoja trgovine Republike Srbije*, Ekonomski fakultet, Beograd, str. 276

promocije, inovacija u sistemu uređenja prodajnih objekata i sl. Struktura trgovine u Republici Srbiji se značajno promenila poslednjih godina, povećalo se učešće modernih maloprodajnih formata, povećan je nivo koncentracije u prehrambenom sektoru, dolazi do horizontalne i vertikalne integracije maloprodajnih preduzeća i sl. Međutim za dalji razvoj maloprodaje značajnu ulogu može imati država koja bi trebalo da obezbedi: stabilne uslove poslovanja, stimulativnu, jednostavnu i efikasnu poresku politiku, zakonski okvir za delovanje tržišta i zaštitu konkurencije.

Referece

1. Coe, M.N., and Hess, M, (2005). The Internationalization of Retailing: Implications for Supply Network Restructuring in East Asia and Eastern Europe, *Journal of Economic Geography* 5., pp. 47-69
2. Colla, E., (2004). The Outlook for European Grocery Retailing: Competition and Format Development, *International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, Vol. 14, No. 1., pp. 449-473
3. Dawson, A. J., (2007). Scoping and Conceptualising Retailer Internalisation, *Journal of Economic Geography*, Vol.7, April, pp. 373-397
4. Dawson, J., (2006). *Retail Trends in Europe*, in Kraft, M., Mantrala, M.K.,(eds), Retailing in the 21st Century, Springer, Berlin
5. DELOITTE, 2015 Global powers of retailing <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Consumer-Business/gx-cb-global-powers-of-retailing.pdf>
6. European Commission, The Economic Impact of Modern Retail on Choice and Innovation in the EU Food Sector 2014, <http://ec.europa.eu/competition/publications/KD0214955ENN.pdf>
7. Humphrey, J., (2007). The Supermarket Revolution in Developing Countries: Tidal Wave or Tough Competitive Struggle? *Journal of Economic Geography*, Vol.7, April, pp.433-450
8. Lindblom, T., and Rimstedt, A., (2004). Retail Intergration Strategies in the EU: Scandinavian Grocery Retailing, *International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, Vol.14, No.2, pp.171-197
9. Lovreta S., red. (2009). *Strategija razvoja trgovine Republike Srbije*, Ekonomski fakultet, Beograd.
10. Lovreta, S., Končar, J., i Petković, G., (2009). *Kanali marketinga*, Ekonomski fakultet, Beograd
11. Machek, M., (2012). Retail Market Structure Development in Central Europe, *Central European Business Review*, Vol.1, No.3. pp. 22-27
12. Pantano, E., and Laria, G., (2012). Innovation in Retail Process: From Consumers Experience to Immersive Store Design, *Journal of Technology Management&Innovation*, Vol.7., No.3., pp. 194-206
13. Shopping Monitor Central & Eastern Europe, 2012
14. Statistički godišnjak RZS, 2008, 2014.
15. Wrigley, N., (2002). The Landscape of pan-European Food Retail Consolidation, *International Journal of Retail & Distribution Management*, Vol.30 No.2, pp 81-91
16. www.gfk.rs
17. Zentes, J., Morschett, D., and Schramm-Klein, H., (2011). *Strategic Retail Management, Text and International Cases*, Springer.

ZNAČAJ BRENDIRANJA PROIZVODA U PROCESU PRISTUPANJA EVROPSKOJ UNIJI

Dr Ružica Milovanović*

Apstrakt: *Kvalitet hrane predstavlja meru konkurentnosti nacionalne agroprivrede. Zato, politika unapređenja kvaliteta hrane u Republici Srbiji, predstavlja uslov za konkurentno uključivanje naše zemlje u Evropsku uniju (EU). To bi pospešilo stvaranje jedinstvenog tržišta i omogućilo slobodan protok robe, usluga i kapitala. Rezultat bi bio, veća proizvodnja i porast trgovine. Budući da je potrebno proizvesti dovoljne količine hrane i za buduće generacije, neophodno je modifikovati procese i preći na organsku proizvodnju. Metodi organske poljoprivrede, koji se primenjuju u mnogim zemljama u svetu, pokazali su brojne prednosti u pogledu očuvanja zemljinog biodiverziteta. Srbija ima dovoljno kvalitetnog poljoprivrednog zemljišta i bogatu agroindustrijsku tradiciju, tako da se može očekivati, da ove prednosti pretvori u izvozne šanse, dobro organizovane organske proizvodnje. Koncept organske proizvodnje, objedinjuje ekonomske i socijalne aspekte. Cilj je da pospeši biološke procese u okviru proizvodnje i potencira preventivni pristup kontroli procesa i proizvoda. Činjenica, da je ponuda organski proizvedene hrane na evropskom tržištu, manja od potražnje, predstavlja imperativ da se u Srbiji maksimalno razvija ova proizvodnja i dobijeni proizvodi usmere ka stranom tržištu. Takođe, ovaj trend može da bude primaran u području brendiranja Srbije. Važni principi za realizaciju nacionalnog projekta brendiranja mogu da budu marketinška strategija i upravljanje novim proizvodima. Primarno je, da su mnoge zemlje, među kojima i naša, usvojile politiku podrške organskoj poljoprivrednoj proizvodnji, što predstavlja dodatni motiv.*

Ključne reči: *organski proizvodi, standardi kvaliteta, marketinška strategija, upravljanje novim proizvodima, ekološki aspekti, brendiranje*

Uvod

Kriterijumi koji motivišu potrošače da kupuju i konzumiraju organske proizvode su pre svega zdravlje, način života i zaštita životne sredine. Smanjenje kupovine organske hrane, može da bude rezultat visokih cena i neadekvatnih kanala distribucije.

Procene su, da u narednom periodu treba očekivati rast tržišta organske hrane (Rimal et al., 2005). Vodeće zemlje u tom lancu i dalje su Sjedinjene Američke Države (SAD), Nemačka, Francuska, Velika Britanija, Austrija i druge.

U zemljama EU-a, prodaja organskih proizvoda je višestruka. Hrana se kupuje, pre svega, iz zdravstvenih razloga (46%) ili zbog boljeg ukusa (40%).

U pojedinim razvijenim zemljama, organska poljoprivreda predstavlja značajan deo u ukupnoj poljoprivrednoj proizvodnji. Tako u Danskoj obuhvata 13%, u Austriji 10% ili u Švajcarskoj 8%. Najveće tržište ovih proizvoda ima Nemačka, sa godišnjim rastom od 10%.

Pojedine države pretežno su uvoznice ovih proizvoda. Među njima se ističe Velika Britanija. Primer države, koja u potpunosti samostalno zadovoljava svoje potrebe je Austrija. Veliko tržište u Evropi je nemačko, koje uvozi 50-60% organske hrane. Francusko i italijansko tržište, takođe je u kontinuiranom porastu (Wier et al., 2002).

* milovanovic@kg.ac.rs

Značajni organski proizvodi u zapadnoj Evropi su voće i povrće, u srednjoj žitarice i hleb, a u skandinavskim i alpskim državama su mlečni proizvodi.

Nesumljivo, proizvodnja organske hrane je naša velika privredna šansa. Potrebno je sprovesti organski način proizvodnje i usvojiti njene principe.

U radu je izvršena teorijska analiza dimenzije kvaliteta hrane, kao i neophodnost primene standardizacije i sertifikacije u poljoprivredno-prehrambenoj industriji, kao jednom od uslova za povećanje konkurentnosti agroprivrede Republike Srbije.

Shodno specifičnosti proučavanog predmeta rada, korišćene su različite metode kako bi se zadovoljili osnovni metodološki zahtevi, objektivnost i sistematičnost. Razmatrana su naučno teorijska saznanja, relevantna literatura i savremena poslovna praksa, korišćenjem metoda dedukcije, analize, sinteze, analize sadržaja i statističkih metoda.

Standardi Evropske unije

Usled sve stručnijih zahteva potrošača, pooštavanja zakonskih obaveza, povećane odgovornosti prodaje, globalizacije tržišta, nameće se potreba uvođenja standarda za obezbeđenje kvaliteta i osiguranja bezbednosti hrane. Intezivna istraživanja i primena novih znanja i tehnologija, doprinela bi značajnom porastu obima i ekonomičnosti poljoprivredne proizvodnje.

Važno mesto u procesu modernizacije ekonomije, a posebno poljoprivrede, pripada unapređenju proizvodnje i poboljšanju kvaliteta prehrambenih proizvoda. Bili bi to prioriteti, koji su deo postupka usaglašavanja srpskog zakonodavstva sa pravnim tokovima EU-a. Proces usaglašavanja čine sledeći elementi (Vukadinović et al., 2004):

- transpozicija,
- implementacija i
- primena.

Imperativ u delu kvaliteta hrane, sa stanovišta potrošača, predstavlja jedan od prioriteta u sistemu forsiranja organske proizvodnje. Razlozi za to su činjenica, da konvencionalna proizvodnja daje proizvode, koji nisu uvek bezbedni.

Prisutan je trend sve veće potražnje za organskim proizvodima u mnogim zemljama. Srbija ima izuzetne ekološke, klimatske i tehničke uslove, da pored tradicionalnog voća i povrća, proizvodi povrće, žitarice i uljarice organskog porekla.

Iz tih raloga, donošenjem regulative (ECC) 2092/91, EU je postavila čitav set standarda vezanih za organsku poljoprivrednu proizvodnju. Definisani su minimum zahteva, koje je potrebno ispuniti, da bi se proizvod mogao nazvati organskim i kao takav, ponuditi potrošaču.

Prema regulativi, organska proizvodnja se definiše kao „Sistem upravljanja poljoprivrednim gazdinstvima, koji podrazumeva velika ograničenja u pogledu upotrebe đubriva i pesticida“.

Kod primene prihvaćenog standarda, važna je podrška, koja se ogleda u sledećim oblastima:

- finansijska,
- edukacija poljoprivrednika i stručnih organa i
- permanentno istraživanje u oblasti proizvodnje.

Zakon o ishrani, na poseban način ističe značaj standarda kojim su regulisane oblasti sprovođenja kontrole i informisanosti potrošača.

U delu kontrole, važan je postupak sledljivosti. U delu informisanja, Evropska agencija za bezbednost hrane, zahteva od proizvođača da zdravstvene i prehrambene ponude, koje upućuju potrošačima, potvrde naučnim dokazima.

Adekvatnom primenom ovako postavljenih normi, može se postići visok nivo bezbednosti proizvoda.

Kreiranje organske proizvodnje u Srbiji

Organska proizvodnja se zasniva na jasno definisanim načelima (Milovanović, 2014):

- regulativom 2092/91, predviđen je minimum zahteva koje treba ispuniti, da bi se proizvod registrovao kao organski,
- zakonom o organskoj proizvodnji, detaljno je uređena proizvodnja. Definisani su ciljevi i načela proizvodnje. Takođe, poznati su metodi kontrole i način sertifikacije,
- sistem za upravljanje životnom sredinom (koji je u skladu sa ISO 14001:2004), predstavlja upravljački alat, kojim se kreira politika odnosa prema životnoj sredini.

Ove stručne studije pokazuju da investicije u hranu, postižu najveći razvojni efekat, što treba iskoristiti.

Analizirajući klimatske i geografske uslove, Srbija ima šansu u organskoj proizvodnji:

- zastupljen je veliki procenat ruralnog stanovništva,
- raspolaze značajnim količinama čistih (nezagađenih) obradivih površina i
- blizina tržišta.

Istraživanja pokazuju, da se potencijali organske proizvodnje u Srbiji, mogu kategorisati u delu:

- žitarica i industrijskog bilja,
- voća i povrća,
- stočarskih proizvoda i
- začinskog i lekovitog bilja.

Kao podrška razvoju organske proizvodnje u Srbiji, formirano je Nacionalno udruženje „Serbia Organic“. Značajnost Unije organskih proizvođača Srbije, kao nezavisne organizacije, ogleda se u njenom veoma aktivnom učestvovanju u svim segmentima ove delatnosti:

- harmonizacija interesa celokupnog sektora organske proizvodnje,
- razvoj lokalnih tržišta organske proizvodnje,
- povećanje izvoza i
- snažna podrška tehnološkom i ekonomskom sistemu.

Važnost Unije je u njenom sistemskom pristupu, što može doprineti postizanju merljivih veličina:

- 20% poljoprivrednih površina u Srbiji da budu pod organskom proizvodnjom i
- organska proizvodnja da bude konkurentnija.

Rezultat svih ovih procesa je stvaranje srpskog brenda.

Šanse su vidljive u oblasti voća, povrća, semena uljarica i žitarice.

Principi organske proizvodnje

Kao odgovor na sve intenzivnije ekološke promene i pogoršanje kvaliteta hrane, razvila se organska poljoprivreda.

U osnovi, to je proizvodnja koja omogućava usklađen razvoj, između potreba tržišta i očuvanja životne sredine. Primarno je kontrolisati upotrebu agrohemikalija i maksimalno koristiti prirodne resurse. Stručni analitičari ukazuju na činjenicu da je organska proizvodnja u Srbiji novijeg datuma. Prema podacima Ministarstva poljoprivrede, registrovano je oko 900 proizvođača organske hrane. Pored toga, površine organske biljne proizvodnje u periodu konverzije iznosile su oko 5000 hektara, dok se u organskom statusu nalazilo oko 3000 hektara, što potvrđuje značajnost ove vrste proizvodnje. Nema sumnje da je organska hrana zdravstveno bezbednija od konvencionalne.

Istraživanja ukazuju na činjenicu, da hrana proizvedena na ovaj način, raspolaže većim količinama hranljivih materija, minerala, vitamina i jedinjenja sa antioksidativnim svojstvima.

Pored toga, ekonomski parametri ukazuju da je svetsko tržište organske hrane, pre deset godina vredelo 18 milijardi dolara, a sada vredi 60 milijardi dolara, što dodatno potvrđuje značajne prednosti.

Ove prednosti su prepoznate i kod nas. Na to ukazuju i podaci Privredne komore Srbije. Srbija je imala oko 9000 hektara pod organskim proizvedenim usevima u 2013. godini. To je povećanje od 32% u odnosu na prethodnu godinu.

Nesumljivo, proizvodnja organske hrane je naša velika privredna šansa. Za njenu realizaciju potrebno je sprovesti organski način proizvodnje i usvojiti njene principe.

Suštinu organske poljoprivrede čine:

- Princip zdravlja:
 - proizvodnja hrane visoke nutritivne vrednosti,
 - korišćenje sistema agrarne proizvodnje u kojima su bazični faktori i ekonomski principi u ravnoteži sa ekološkim normama.
- Princip ekologije:
 - proizvodnja se zasniva na proceni rizika, merama predostrožnosti i preventivi,
 - nije dozvoljena upotreba genetski modifikovanih organizama.
- Princip odgovornosti:
 - proizvodnjom i proizvodima treba upravljati odgovorno, radi zaštite zdravlja i životne sredine.

U spektru svih ovih principa, veoma je značajna odgovornost, koja se manifestuje i na sledeći način:

- ministarstvo poljoprivrede donelo je zakonsku regulativu, kojom se zabranjuje gajenje genetski modifikovanih proizvoda, kao i njihovo stavljanje u promet,
- formiran je zaokružen sistem kontrole zdravstvene bezbednosti hrane. Time je obezbeđen jedinstven, nezavistan i bezbedonosno pozdan sistem kontrole hrane,
- usvojen je Pravilnik o deklarisanju, označavanju i reklamiranju hrane, koji je usklađen sa evropskom regulativom.

Možemo reći, da je budućnost Srbije u proizvodnji organske hrane, koja treba da bude oslonac ekonomskog oporavka zemlje.

U skladu sa tim, sprovedena je revizija Nacionalnog akcionog plana razvoja organske proizvodnje u Srbiji. Izvršena je dopuna ciljeva i implementacionih mera, postavljenih 2009. godine (Marz et al., 2013).

Marketinška strategija

Marketing bezbedne hrane doprinosi pospešivanju prirodnih uslova za razvoj zdrave poljoprivredne proizvodnje i prerade. Podstiče zdrav način ishrane i utiče na razvoj tržišta zdrave hrane (Milovanović, 2014).

Marketinškom kampanjom treba insistirati na nutritivnoj i niskokaloričnoj vrednosti hrane. Ona se obezbeđuje upotrebom čistih tehnologija u proizvodnji, preradi i prodaji.

Kao rezultat ovih aktivnosti je zdrava hrana, čiji je kvalitet održiv, a zdravstveno-bezbedonosna vrednost sačuvana u procesu prerade.

Uloga marketinške aktivnosti mora se sagledati i u postupcima podrške razvoju novih tehnologija čuvanja, skladištenja i transporta, osetljive zdrave hrane.

Takođe, njena važna uloga je i u domenu pronalaženja finansijske potpore za razvoj novih tehnologija i adekvatno tome, novih proizvoda modernog dizajna i pakovanja.

Zadatak marketinga je da uz pomoć obrazovnih institucija učestvuje u stručnom usavršavanju svih učesnika u razvoju, proizvodnji, plasmanu i kontroli kvaliteta zdrave hrane.

U uslovima pojačane konkurencije na nacionalnom, kao i na svetskom tržištu, proizvođači se bore da zadrže leaderske pozicije. U toj borbi, država može da postane značajno tržište za strana ulaganja, samo ako uspešno izgradi svoju prepoznatljivost, odnosno svoj prepoznatljivi brend.

Danas, kada je tražnja za zdravom hranom na najvišem nivou, analizirajući proizvodne uslove, možemo reći da je Srbija pogodna za razvoj organske privrede. Budući da se proizvodnja sprovodi prema strogo definisanim pravilima, možemo potvrditi, da je to jedan od naših nacionalnih brendova.

U postupku brendiranja, veoma su važne vrednosti koje utiču na ponašanje pojedinaca i grupe.

Kao važan etički problem, može se navesti objektivnost. U poslovnoj praksi, brojne nepoželjne situacije mogu da naruše ugled organizacije.

Kada je reč o proizvodima, problemi etike najčešće se odnose na:

- bezbednost proizvoda,
- planiranu zastarelost i
- varljivo pakovanje.

Kada govorimo o bezbednosti proizvoda, najveću zabrinutost izaziva genetski modifikovana hrana. Mnogi proizvodi u sebi sadrže genetski modifikovanu hranu, ali to nije naglašeno. Često su situacije da proizvodi traju kraće od rokova koje postavljaju proizvođači.

Varljivo pakovanje je najčešće povezano sa pojavom da se proizvod stavlja u veliko pakovanje, a da se u toj ambalaži nalazi znatno manji broj proizvoda.

Ovo se odnosi na nepoštovanje prava potrošača da budu informisani. Reč je o izostavljanju bitne informacije na pakovanju u vezi nutritivnog sastava proizvoda, naznake da proizvod sadrži genetski modifikovane sastojke, zemlje porekla i sl.

Analizirani podaci ukazuju na činjenicu da je izgradnja prepoznatljivog brenda na poslovnom tržištu, rezultat i originalne marketinške strategije.

Zaključak

Organska proizvodnja ima za cilj da proizvede dovoljne količine visoko kvalitetne hrane uz racionalno korišćenje prirodnih resursa i očuvanje životne sredine.

Zemlje članice EU-a i pored značajne sopstvene proizvodnje, sve više pokazuju potrebu za uvozom organskih proizvoda. Srbija može da iskoristi svoju šansu i plasira značajne količine organskih proizvoda na inostrano tržište.

Potencijal Srbije u proizvodnji organskih proizvoda svakako je veliki. Povoljnosti treba optimalno iskoristiti i pretvoriti u postupak stvaranja nacionalnog brenda.

Srbija je pokazala svoju spremnost za sprovođenje ovih procesa, usvajanjem Nacionalnog programa ruralnog razvoja. Pogotovu što Evropska komisija pridaje važnu ulogu organskoj proizvodnji u razvoju ruralnih područja.

Prema uputstvima o organskoj proizvodnji i Codex alimentarius, predstavljen je temelj strategije organske proizvodnje u EU-u. Prema datim uputstvima, organska proizvodnja je kompletan proizvodni sistem upravljanja i poboljšanja agroekosistema. Na osnovu toga, usvojene su preventivne mere kroz ceo vrednosni sistem, kako bi se poljoprivrednici i prerađivači pripremili za tržište EU-a.

Rezultati ovakvog načina rada pokazali su da je naša šansa u posebnim proizvodnim sektorima.

Prema proizvedenim količinama u pitanju su sektori za proizvodnju voća, povrća i žitarica. Pored svežeg i obrađenog voća i povrća u različitim oblicima, veliki potencijal za znatne investicije može se naći i u soji.

Genetski nemodifikovana soja može da predstavlja veliki tržišni potencijal i da postane naš brend.

Možemo zaključiti da je nakon usvajanja regulativa koje su usklađene sa evropskim protokolom, budućnost Srbije u proizvodnji brendirane organske hrane.

Regulative definišu određene postupke u sistemu proizvodnje, i to:

- zabranjena je proizvodnja genetski modifikovanih proizvoda,
- definisan je zaokružen sistem kontrole zdravstvene bezbednosti hrane i
- usvojen je Pravilnik o označavanju hrane.

Takođe, postupak izgradnje jedinstvenog brenda, može biti podržan i od strane adekvatne marketinške strategije.

Reference

1. Marz, U., Kalentić, M., Stefanović, E., Simić, I. *Organska poljoprivreda u Srbiji*, Beograd, 2013.
2. Milovanović, R. *Organic production as national brand*, II International Congress: Food Technology, Quality and Safety, Novi Sad, 2014.
3. Milovanović, R. *Food Quality Management System*, International May Conference on Strategic Management – IMKSM 2014, Bor's Lake, Bor, 2014.
4. Rimal, A., P., Moon, W., Balasubramanin, S. *Agro-biotechnology and Organic Food Purchase in the UK*, British Food Journal, vol. 107, no. 2, 2005.
5. Vukadinović, R., et al., *Kako usklađivati domaće propise sa pravnim tekovinama Evropske unije*, Vlada Republike Srbije, Ministarstvo za ekonomske odnose sa inostranstvom, Beograd, 2004.
6. Wier, M., Calverley, C. *Market Potential for Organic Foods in Europe*, British Food Journal, 104, (1) 45-62, 2002.
7. Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede, *Zakon o organskoj proizvodnji u Srbiji*, Službeni glasnik Republike Srbije, 2013.
8. *Zakon o bezbednosti hrane*, Službeni glasnik Republike Srbije, br. 41/2009.
9. *Zakon o opštoj bezbednosti proizvoda*, Službeni glasnik Republike Srbije, br. 41/2009.
10. Codex Alimentarius CAC/RCP-1-1969, rev. 4-2003.

KODEKS KORPORATIVNOG UPRAVLJANJA U DOMAĆEM PRAVU I PRAVU EU

Dr Mirjana Knežević*

***Apstrakt:** U ovom radu autor traga za odgovorom na pitanje da li u našoj zemlji važeća pravila korporativnog upravljanja, bilo zakonodavnog ili autonomnog karaktera mogu da ponude inicijalna rešenja za njegovo dalje poboljšanje. Pravila korporativnog upravljanja imaju različite pravne izvore, ali se u uporednopravnoj praksi, kao preovladavajuće rešenje javljaju kodeksi korporativnog upravljanja, koji pored dobre zakonske regulative predstavljaju osnov dobrog korporativnog upravljanja. Pitanje instituta korporativnog upravljanja je sve više pitanje od nadnacionalnog, opšteg značaja, što ujedno zahteva razvoj takve regulative uz snažnije korišćenje dobre korporativne prakse. Radi unapređenja korporativnog upravljanja kreiraju se i institucionalizuju novi instituti korporativnog upravljanja u cilju jačanja korporacijske odgovornosti, akcionarske kulture, pravne infrastrukture korporativnog upravljanja, ali i dobre prakse korporativnog upravljanja.*

Kreiranje novih instituta korporativnog upravljanja proizilazi iz potrebe njegovog stalnog unapređenja, tako da autor zaključuje da donošenje Kodeksa korporativnog upravljanja nastaje kao odgovor na potrebu razvoja najbolje prakse korporativnog upravljanja, na nivou Evropske unije kroz donošenje evropskog Kodeksa korporativnog upravljanja ili koordinacije nacionalnih kodeksa. Sa donošenjem Kodeksa korporativnog upravljanja 2011. godine, Srbija ulazi u grupu zemalja koje imaju svoj nacionalni kodeks koji se u dobroj meri oslanjaju na Principe OECD-a, sa implementiranim opšteprihvaćenim rešenjima nacionalnih kodeksa zemalja sa dugom tradicijom tržišne privrede. Autor smatra da Kodeks korporativnog upravljanja koji predstavlja soft law u smislu da njegove odredbe nisu obavezujuće, treba da pomogne domaćoj poslovnoj praksi u organizovanju korporativnog upravljanja uz stalno nastojanje praćenja i prihvatanje rešenja iz uporedne prakse.

***Ključne reči:** Kodeks korporativnog upravljanja, uporedno pravo.*

Uvod

Sve zahtevnije poslovne okolnosti u savremenom okruženju stvaraju opštu potrebu za kreiranjem pravila koja bi važila za sva privredna društva i čiji bi osnovni cilj bio uspostavljanje zdrave korporativne kulture. U cilju unapređenja svog poslovanja i uskladjivanja sa dobrom praksom korporativnog upravljanja, društva kapitala nastoje da poštuju formirana pravila kroz smanjivanja raskoraka između postavljenih zakonskih odredbi i stvarnih stanja korporativnog upravljanja. Značaj odgovornog i na moralnim principima utemeljenog ponašanja privrednih subjekata, čini da korporativno upravljanje u društvima kapitala u velikom broju zemalja bude uređeno kodeksom kao što su Nemačka, Austrija, Belgija, Holandija, Australija, Engleska, Slovenija, Hrvatska, itd.

Pravila u formi Kodeksa korporativnog upravljanja predstavljaju putokaz privrednim društvima za postizanje najveće moguće ravnoteže između potrebe privrednih društava za konkurentnošću, rastom i razvojem i dugoročnoj održivosti tih društava s jedne strane i interesa svih učesnika na privrednom tržištu, s druge strane.

Stvaranje unifikovanih pravila o učešću u upravljanju u privrednom društvu ide uporedo sa jačanjem principa ulaganja privatnih sredstava u privredna društva. Kodeksi korporativnog upravljanja se pojavljuju u uporednom pravu kao nova praksa i nova pravila nastala kao odgovor na nedovoljnu kontrolu nad upravom društva.

U SAD, Zakon o tržištu kapitala iz 1933. godine je sadržao odredbe za koje se danas smatra da predstavljaju preteču savremenih kodeksa korporativnog upravljanja. Tek 80-ih i 90-

* mknezevic@kg.ac.rs

ih godina, korporativno upravljanje u SAD dobija institucionalni okvir kroz *Institutional Shareholder Services* i *Corporate Library*, a preteče današnjih kodeksa pronalazimo u dokumentima poput *Public Company Accounting Reform and Investor Protection Act - Sarbanes-Oxley Act* iz 2002. godine. U Velikoj Britaniji 2000. godine, doneti dokument *The financial aspects of corporate governance - Cadbury Report*, predstavlja prvi kodeks korporativnog upravljanja u smislu današnjeg kodeksa.

Kodeks predstavlja skup pravno neobavezujućih načela koja određuju temelje za izgradnju složenih korporativnih odnosa unutar privrednog društva i kao takav ima za cilj uspostavljanje visokog standarda korporativnog upravljanja i transparentnost poslovanja društva kapitala. Kodeks korporativnog upravljanja kao autonomno kompanijsko pravo u smislu kodifikovanih, sistematizovanih poslovnih običaja u oblasti korporativnog upravljanja (tzv. meko pravo) uređuje način upravljanja i nadzor u društvima kapitala. Dopunjuju važeću zakonsku regulativu, tako što zakonom propisane dispozitivne odredbe donošenjem i primenom kodeksa prilagođavaju potrebama konkretnog društva. Kroz popunjavanje prvih praznina, davanje smernica za primenu pravila i objašnjenja nekih zakonom uređenih pitanja u odnosu na važeću zakonodavnu regulativu imaju karakter dispozitivnih izvora prava.

Kao skup preporuka, smernica i načela kodeks nema snagu zakonske obaveze. Predstavlja svojevrsan *soft law*, ali na razvijenim tržištima kapitala, društva kapitala treba da razvijaju takvu poslovnu praksu u kojoj ispunjavanje propisanih zakonskih uslova korporativnog upravljanja predstavlja minimum koji se podrazumeva. Sa druge strane, najviše standarde upravljanja treba prihvatati upravo na taj neobavezujući način, izdižući se iznad zakonskih zahteva. Zanemarivanje neobavezujućeg *soft law* u predmetnoj oblasti govori o stepenu kulture korporativnog upravljanja. Pojedini poslovni odnosi sa svojom posebnosti čine nemogućim njihovo unapred i potpuno zakonsko uređenje. Upravo iz tog razloga pravila autonomnog karaktera dopunjuju i razrađuju pravila propisana zakonskim i podzakonskim aktima. Iz tih razloga Privredna Komora Republike Srbije je donela novi Kodeks korporativnog upravljanja. Novodoneti, revidirani Kodeks korporativnog upravljanja je usaglašen sa regulatornim okvirima i načelima direktiva Evropske unije iz oblasti korporativnog upravljanja. Koliki je stepen razumevanja i prihvatanja značaja Kodeksa korporativnog upravljanja u domaćoj praksi pokušaćemo da objasnimo u daljem tekstu.

Kodeks korporativnog upravljanja u EU

Promene koje nastaju na globalnom tržištu zahtevaju od kompanija u Evropskoj uniji ne samo primenu bitno izmenjenih kompanijskih zakona, već i prilagođavanja prakse korporativnog upravljanja svojim specifičnim potrebama što najbolje postižu kroz usvajanje kodeksa korporativnog upravljanja kao pravila najbolje prakse korporativnog upravljanja.

Koncept korporativnog upravljanja definiše predmet regulisanja - odnos vlasnika i onih koji u njihovo ime i za njihov račun upravljaju njihovim kapitalom. Na jednoj strani su akcionari koji žele da imaju kontrolu i značajan deo uticaja na sam tok poslovnih procesa, a na drugoj strani su menadžare koji svoje ciljeve vide u materijalnoj nadoknadi za angažovanje (Knežević, 2012, str. 637-647).

Pojmovno određenje korporativnog upravljanja nas upućuje na razlikovanje dve grupe definicija, s tim da svaka od njih korporativno upravljanje posmatra kao sredstvo za postizanje ciljeva društva i praćenje ostvarenih rezultata. Bez obzira na kriterijum razlikovanja definicija, korporativno upravljanje se uvek razume kao sistem po kojem društvo funkcioniše kada je svojina odvojena od upravljanja ili kao sistem kojim su kompanije upravljane i nadzirane (Cadbury Report, 1992).

Jedna grupa definicija se bavi odnosima unutar privrednog društva, dok se druga grupa temelji na regulatornom okviru njihovog poslovanja koga čine zakonski propisi, poslovna i

sudska praksa. Uspešno korporativno upravljanje se oslikava kroz uspešno vođenje društva gde je uspostavljena odgovornost menadžmenta, nasuprot dobro informisanim i angažovanim vlasnicima (Vasiljević, 2008, str. 57-72). Znači, uža definicija korporativno upravljanje posmatra kroz kontrolu menadžmenta od strane akcionara (*shareholders*), a šira definicija uključuje i sve nosioce interesa (*stakeholders*) koji, *inter alia*, treba da imaju određenu ulogu u upravljanju kompanijom (Rodić, 2013, str. 184).

Evropsko pravo poznaje pravila korporativnog upravljanja koja su nastala kao rezultat nacionalnih, pojedinačnih ali i zajedničkih, opšteprihvaćenih shvatanja, principa i prakse. Pravni izvori korporativnog upravljanja u Evropskoj uniji čine pravila autonomnog karaktera kao pravila *soft law*, u koje svrstavamo i kodekse korporativnog upravljanja. Države članice Evropske unije oblast korporativnog upravljanja regulišu kroz primenu različitih nacionalnih zakonodavnih i autonomnih pravila koji mogu da se grupišu u tri modela: anglosaksonski, germanski i romanski, što nam govori o razlikama u oblasti korporativnog upravljanja, različitoj praksi, učesnicima i uopšte pravnim sistemima (Vasiljević, 2003, pp. 7-9).

U cilju stvaranje zajedničkih pravila i poboljšanje nacionalnih propisa u oblasti korporativnog upravljanja, Savet EU 1999. godine usvoja OECD principe korporativnog upravljanja. Evropska pravila korporativnog upravljanja sadržana u OECD principima treba da poboljšaju nacionalne propise u predmetnoj oblasti, bilo da se radi o zemljama članicama ili onima koje to nisu. Evropska pravila korporativnog upravljanja predstavljaju uputstvo i istovremeno odgovor na zahteve nacionalnih vlada kako da poboljšaju svoje propise u ovoj oblasti, nastaju kao rezultat potrebe za harmonizacijom nacionalnih rešenja i stvaranje zajedničkih pravila korporativnog upravljanja. Evropska pravila korporativnog upravljanja su imala zadatak da pomognu ne samo zemljama članicama OECD-a, već i onima koje to nisu u izgradnji pravnog okvira korporativnog upravljanja. Principi su podeljeni u pet kategorija: prava akcionara, jednak tretman akcionara, uloga nosilaca materijalnih interesa, javnost i transparentnost poslovanja i odgovornost uprave.

I pre usvajanja Principa korporativnog upravljanja postojali su pokušaji da se na nacionalnom nivou, putem usvajanja odgovarajućih kodeksa korporativnog upravljanja prevaziđu postojeći problemi koji su nastajali zbog konflikta interesa vlasnika i menadžera. Prvi nacionalni kodeksi usvojenje u Australiji 1991. godine, a u Evropi je to uradila Velika Britanija 1992. godine. Sjedinjene Američke Države dobijaju prvi Kodeks korporativnog upravljanja od strane upravnog odbora GeneralMotors-a.

Zbog nastojanja zemalja članica da usvoje opšteprihvaćene standarde i prakse korporativnog upravljanja, kodeks kao izvor prava dobija na značaju.

Priroda kompanija vremenom se menja, a sa njom i ciljevi korporativnog upravljanja i stvorena praksa.

Zbog nastojanja prihvatanja opštih standarda i utemeljene prakse korporativnog upravljanja, zemlje članice Evropske unije prilikom donošenja i usvajanja kodeksa korporativnog upravljanja, bez obzira na postojeću „slobodu“ u kreiranju sadržaja kodeksa korporativnog upravljanja, bivaju vođene sličnim ili gotovo istim ciljevima.

Bez obzira na tendenciju zemalja članica Evropske unije da usvoje opšteprihvaćene principe i dobru praksu korporativnog upravljanja, još uvek ne može da se govori o postojanju jedinstvenog, unifikovanog kodeksa korporativnog upravljanja koji bi se primenjivao od strane svih članica Evropske unije. Razlog treba tražiti u činjenici da harmonizacija pravila sadržanih u kodeksu korporativnog upravljanja nije cilj, već je cilj harmonizacija mehanizama njihove primene.

Kodeks korporativnog upravljanja treba da pomogne kompanijama u praćenju najviših standarda korporativnog upravljanja i principa transparentnosti. Može da predstavlja

komparativnu prednost društva, ali kodeks korporativnog upravljanja spada u tzv. meko pravo čime za sebe zadržava neobavezujuću prirodu.

Kod pitanja sadržaja i načina primene kodeksa korporativnog upravljanja, uočava se njegova neobaveznost, a nasuprot tome kod donošenja i usvajanja kodeksa korporativnog upravljanja se vidi njegova obaveznost. *Cadbury Report* kao prvi kodeks korporativnog upravljanja sadrži princip „primeni ili objasni“ prema kojem, kompanija koja je usvojila kodeks korporativnog upravljanja ima dva alternativna prava - da sve odredbe sadržane u kodeksu primenjuje ili neke od njih da ne primenjuje uz obavezu da u odgovarajućoj formi, u predviđenom izveštaju pruži objašnjenje za takvu vrstu odstupanja od kodeksa. Na taj način se povećava odgovornost uprave prema vlasnicima, investitorima.

Direktiva Evropske unije 2006/46/EC predviđa obavezu kompanije kotirane na berzi, da u godišnjem finansijskom izveštaju daju izjavu o korporativnom upravljanju (Direktiva 2006/46/EZ). Po sadržini izjava (*governance statement*) odgovara principu „primeni ili objasni“. Direktiva je kompleksna, pojedinačno razrađuje sva pitanja značajna za obavljanje zakonske revizije, ali ne definiše niti bliže određuje kvalitet, sadržaj ni način implementacije usvojenog kodeksa korporativnog upravljanja. Cilj Direktive nije da se usvoji evropski, jedinstveni kodeks korporativnog upravljanja jer nacionalni kompanijski zakoni nude različita rešenja. Evropski kodeks bi bio ograničen u takvim uslovima potrebnom apstraktnošću.

Kompanije kao akteri poslovnih transakcija na savremenom tržištu, u cilju uspostavljanja efikasnog sistema korporativne prakse na nivou Evropske unije, imaju mogućnost da usvajaju i primenjuju kodekse korporativnog upravljanja na način koji njima najviše odgovara. Pozitivni efekti fleksibilnosti kodeksa korporativnog upravljanja se ogledaju upravo u njihovoj prilagodljivosti potrebama kompanije.

Razvoj kompanija pokazuje da je korporativno upravljanje više od same usklađenosti sa propisima i standardima, bilo da se oni nalaze u zakonskim ili autonomnim izvorima prava. Stepem primene kodeksa korporativnog upravljanja i opredeljivanje za princip „primeni“ govori o dobroj poslovnoj strategiji kompanije koja je usmerena na jačanje tržišnih pozicija, popravljavanje finansijskih performansi, jačanje zaštite investitora.

Savremena kompanija sa primenom kodeksa korporativnog upravljanja čiji sadržaj prilagođava svojim potrebama, potvrđuje princip da se korporacijom upravlja u njenu korist, tj. u korist njenih vlasnika, a ne u korist onih koji njome upravljaju.

Na evropskom tržištu posluju kompanije iz zemalja koje su i pre harmonizacije ostvarene navedenom direktivom, imale implementirane definisane principe u svojim kodeksima korporativnog upravljanja. Kao primer navodimo kodekse korporativnog upravljanja kompanija iz Nemačke i Australije koje su usvajanjem modernih kodeksa korporativnog upravljanja nastojale da povećaju stepen atraktivnosti i na taj način privuku strane investitore. Bez obzira na njihovu originalnost i međusobnu različitost ne samo u načinu implementacije već i direktivom nepropisanom sadržaju, sličnosti ipak postoje. One se ogledaju u obrađenim temama: sastav odbora direktora, rukovođenje odborom direktora, informisanje, imenovanje, izveštavanje, upravljanje rizikom (O'Shea, 2005, str. 33-37).

Nacionalne kodekse donose organizacije koje su za to ovlašćene od strane vlade, sa osnovnom idejom da pojedini delovi kodeksa imaju različitu obavezujuću snagu. Sadržaj kodeksa korporativnog upravljanja u zemljama članicama čine: opšti principi, preporuke, sugestije. Engleski kodeks (*Combined Code on Corporate Governance*) sadrži osnovne principe, sporedne principe, i odredbe kodeksa. Korporacija ne može odstupiti od osnovnih i sporednih principa. Holandski kodeks sadrži principe i odredbe najbolje prakse, a korporacija ne može odstupiti od principa. Nemački kodeks sadrži odredbe opšteg karaktera, sugestije i preporuke (Arsić, 2005, str. 73-82).

U Austriji, Slovačkoj i Velikoj Britaniji kodeksi sadrže preporuke koje se primenjuju po principu “primeni ili objasni“ uz postojanje mogućnosti manjih kompanija da primene manji broj preporuka (Kiel & Nicholson, 2003, pp. 189-205).

U Mađarskoj kodeks korporativnog upravljanja je detaljan u pogledu uputstava sadržanim u njemu, dok luksenburški kodeks je manje detaljan. Kodeksi korporativnog upravljanja mogu biti veoma detaljni i perspektivni kao što je francuski kodeks, ili manje detaljni ali značajno perspektivni poput španskog kodeksa, ili manje detaljni i manje perspektivni kao što je nemački kodeks (Rodić, 2013, str. 197).

Institucionalni okvir za razvoj korporativnog upravljanja na tržištu Evropske unije čini Zelena knjiga Evropske komisije iz 2011. godine kojom se daje okvir za korporativno upravljanje Evropske unije. U cilju davanja ocene efikasnosti njegovog sprovođenja Komisija definiše već utvrđeni stav da je okvir za korporativno upravljanje Evropske unije meko i tvrdo pravo, zajedno sa preporukama i kodeksima korporativnog upravljanja (Green paper: The EU corporate governance framework, 2011).

Akcioni plan Evropske komisije iz 2012. godine, „Evropsko kompanijsko pravo i korporativno upravljanje - moderan pravni okvir za veće angažovanje akcionara i održivih kompanija“, sadrži aktivnosti koje će biti preduzete u oblasti kompanijskog prava i korporativnog upravljanja. Još jedan dokument Evropske komisije iz 2013. godine, tzv. Mapa puta, razrađuje moguća rešenja u poboljšanju okvira korporativnog upravljanja (European Commission, 2/2013).

Korporativno upravljanje i pravo privrednih društava od presudnog značaja su za dobro upravljanje društvima i dugoročnu održivost, tako da imaju važnu ulogu u dugoročnom finansiranju evropske privrede. Kao nastavak Akcijskog plana o evropskom pravu privrednih društava i korporativnom upravljanju iz 2012. godine, Evropska Komisija 27.03.2014. godine donosi plan delovanja za ispunjavanje potreba evropske privrede za dugoročnim finansiranjem. Komisija predlaže jačanje angažovanja akcionara i uvođenje prava akcionara na glasanje o nagrađivanju uprave u najvećim kompanijama u Europi, čime se povećava konkurentnost i dugoročna održivost tih kompanija.

Navedeni izvori su novijeg datuma i kao takvi imaju za cilj jačanje efikasnosti i primenljivosti utemeljenog već postojećeg okvira korporativnog upravljanja, bez namera menjanja postavljenih principa. Kod takvih vsta aktivnosti akcenat se stavlja na veći stepen uključivanja akcionara kao i drugih nosioca interesa, u oblast korporativnog upravljanja.

U Republici Hrvatskoj donosi se Kodeks korporativnog upravljanja na osnovu odluke o donošenju kodeksa korporativnog upravljanja trgovačkim društvima u kojima Republika Hrvatska ima dionice ili udele (Narodne novine, 112/10). Hrvatski Kodeks korporativnog upravljanja nastao je kao zajednički projekt Zagrebačke berze i Hrvatske agencije za nadzor finansijskih usluga, tzv. Kodeks Korporativnog upravljanja trgovačkim društvima u kojima Republika Hrvatska ima dionice ili udele, i primjenjuje se od 1. januara 2011. godine.

Temelji se na evropskom načelu „primeni ili objasni“, što znači da privredno društvo na kraju svake kalendarske godine ispunjava i objavljuje upitnik iz Kodeksa da bi se videlo da li društvo poštuje preporuke iz kodeksa ili ne. U slučaju nepridržavanja preporuka potrebno je objasniti zbog čega je došlo do odstupanja od kodeksa. Pružanje ovakvog objašnjenja ima za cilj sticanje uvida investitora u korporativne odnose privrednog društva. Poput drugih evropskih kodeksa, prema svojoj prirodi i hrvatski kodeks korporativnog upravljanja je svojevrsan vodič za uspostavljanje zdrave korporativne kulture.

Prvi hrvatski Kodeks korporativnog upravljanja sastavljen je 2007. godine, od strane istih subjekata: Zagrebačke berze i Hrvatske agencije za nadzor finansijskih usluga, dok je revidirani Kodeks iz 2011. godine usklađen sa važećim Zakonom o tržištu kapitala (Narodne novine, 88/08, 146/08, 74/09, 54/13, 159/13), Zakonom o trgovačkim društvima (Narodne

novine, 111/93, 34/99, 121/99, 52/00, 118/03, 107/07, 146/08, 137/09, 125/11, 152/11, 111/12, 68/13) i Pravilima Zagrebačke berze (Narodne novine, 112/10). Postupak objavljivanja podataka od strane izdavaoca, uređen je dalje Pravilnikom kojim se uređuje ne samo oblik, već i rokovi kao i način njihovog dostavljanja (Narodne novine, 66/14). Hrvatski Kodeks korporativnog upravljanja u poređenju sa Zakonom o tržištu kapitala, propisuje viši stepen informisanja i transparentnog poslovanja, detaljno definisanje rada uprave i nadzornog odbora, izbegavanje sukoba interesa, uspostavljanje efikasne unutrašnje kontrole i odgovornosti. Hrvatski Kodeks korporativnog upravljanja definiše korporativno ponašanje kompanije u pravcu akcionara i „investicijske javnosti“, u pravcu uprave, nadzornog odbora i zaposlenih, i unutrašnje i spoljašnje kontrole. U cilju postizanja najviših standarda odgovornog i dobrog korporativnog upravljanja Kodeks preporučuje mere za svaku unapred odvojenu interesnu grupu.

Utemeljen na OECD principima korporativnog upravljanja, usklađen sa važećim zakonodavstvom Republike Hrvatske, usvojen je od strane većih hrvatske korporacija, hrvatski Kodeks korporativnog upravljanja predstavlja važan dokument u smislu putokaza za akcionarska društva u sve zahtevnijim poslovnim okolnostima (Bahtijarević-Šiber & Sikavica, 2001).

Kodeks korporativnog upravljanja za kapitalne investicije Republike Slovenije je usvojen 2013. godine kao jedan od najvažnijih akata sistema upravljanja kapitalnih ulaganja Republike Slovenije (UL RS, 118/2005). U slovenački Kodeks korporativnog upravljanja implementirane su međunarodne smernice za dobru praksu u korporativnom upravljanju, posebno preporuke Evropske unije, OECD Smernice korporativnog upravljanja državnim preduzećima i principi OECD korporativnog upravljanja. Kao važan izvor izdvajale su se slovenačke preporuke dobre prakse. Svrha Kodeksa je preciznije prethodno utvrđivanje pravila ponašanja u upravljanju kapitalnim investicijama sa ciljem povećanja prinosa uloženog kapitala. Kodeks korporativnog upravljanja Republike Slovenije prihvata princip "primeni ili objasni", i daje smernice o izjavama o korporativnom upravljanju u finansijskim izveštajima (Bajuk, 2014, str. 1-14). Kodeks je podeljen na dva dela: prvi deo se odnosi na principe, kriterijume i procedure upravljanja, a drugi deo sadrži očekivanja kompanija i njihovih tela. U uvodnom delu definišu se principi, kao što su princip nezavisnosti i efikasnosti, transparentnosti, odgovornosti, marljivosti, profesionalnosti i jednakosti. Za sprovođenje navedenih principa potrebno je poštovanje principa savesnosti ali i zakonitosti u smislu sprovođenje upravljačkih prava.

Republika Srbija je jasno opredeljena ka članstvu u Evropskoj uniji, tako u cilju potpunog prihvatanja načela evropskih direktiva i iz oblasti korporativnog upravljanja Republika Srbija donosi Kodeks korporativnog upravljanja.

Kodeks korporativnog upravljanja u Republici Srbiji

Sadašnji nivo korporativnog upravljanja u Srbiji zahteva ne samo implementaciju kao stalan proces praćenja i prihvatanja evropski standarda i usvojenih principa iz prava Evropske unije iz oblasti korporativnog upravljanja, već i jačanje društvene svesti koja treba da podstiče korporativno ponašanje korišćenjem pravnih i uobičajenih instrumenata (Podrug & Račić, 2011, str. 95-112).

Na putu ka efikasnom, primenljivom Kodeksu korporativnog upravljanja sa više principa transparentnosti i obelodanjivanja podataka, potrebno je bilo obezbediti relevantnu domaću, poslovnu i sudsku praksu, drugačiju vlasnička struktura akcionarskih društava koja je u Srbiji visoko koncentrisana (Đorđević, 2012, str. 14). Uspeh u prihvatanju najviših standarda svih elemenata korporativnog upravljanja i transparentnosti zavisi od efikasnosti primene postojeće regulative koja je u Republici Srbiji nastala tako što se opredeljenjem za tržišnu ekonomiju ujedno opredelila i za dostignute standarde pravne regulative u oblasti korporativnog upravljanja.

Postojanje razvijenih pravnih okvira, finansijskih tržišta i efikasnog sudstva, čini regulatorni okvir korporativnog upravljanja u Srbiji značajno izmenjen u odnosu na raniju važeću zakonsku regulativu.

Prethodno važeći Zakon o privrednim društvima (Službeni glasnik RS, 125/04) propisuje da upravni odbor kotiranog akcionarskog društva može da donese svoj pisani kodeks korporativnog upravljanja ili da prihvati neki drugi (Član 318).

Doneti Kodeks korporativnog upravljanja (Službeni glasnik RS, 1/2006) je rađen po uzoru na preporuke Komisije EU, načela OECD-a i opšteprihvaćene metode korporativnog upravljanja iz uporednog prava (Vujisić, 2008, str. 194-202). Usvajanjem Kodeksa korporativnog upravljanja definisana su pravila koja uz pomoć zakonske regulative mogu da postanu obavezujuća (OECD Principles of Corporate Governance). Članstvo u Privrednoj komori Srbije značilo je automatsko prihvatanje Kodeksa. U Kodeksu se jasno navodi da je priroda ovog dokumenta njegova dopuna važećoj zakonskoj regulativi, s tim da nijedna njegova odredba ne ukida važenje zakonske odredbe koja isto pitanje na drugačiji način reguliše (Član 2). Imao je cilj zaštitu prava akcionara i savesnih članova upravnog odbora, tako da propisuje pravila koja treba da obezbede da članovi upravnog odbora vrše pravne radnje ne u sopstvenom interesu, već u interesu društva. Kodeks je imao slabu primenu u poslovnoj praksi privrednih društava. Razlozi su bili brojni. Najčešće su izdvajani složenost, preobimnost i nejasnost teksta (Knežević, 2012, str. 637-647). Bio je podeljen na osam poglavlja, od toga opšte odredbe, skupština akcinara, upravni odbor, organ nadzora u društvu, izveštavanje, revizija finansijskih izveštaja, povreda kodeksa i prelazne i završne odredbe. Kodeks je imao tri vrste pravila: zakonska pravila, preporuke ili tzv. „primeni ili objasni“ pravila, i predloge.

Principi OECD su u Srbiji kodifikovani Zakonom o privrednim društvima (Službeni glasnik RS, 36/11, 99/11), koji je doneo drugačija rešenja u oblasti korporativnog upravljanja društvom, što je uslovalo donošenje novog, revidiranog i sa važećim zakonom usklađenog Kodeksa korporativnog upravljanja. Privredna komora Srbije je na sednici skupštine 17. septembra 2012. godine usvojila jedinstveni Kodeks korporativnog upravljanja (Službeni glasnik RS, 1/2006). Kodeks korporativnog upravljanja se određuje kao sistmatizovan skup principa i preporuka koje ih razrađuju, a koji se primenjuju u upravljanju društvima kapitala i načinima vršenja kontrole (Timčić, 2013, str. 145-153).

Po svojoj pravnoj prirodi Kodeks nije zakon ni u materijalnom, niti u formalnom smislu, niti je podzakonski akt, iako pravni osnov za njegovo donošenje pronalazimo u Zakonu o privrednim komorama (Službeni glasnik RS, 65/2001, 36/2009, 99/2011). Ne sadrži imperativne, niti dispozitivne pravne norme i nije donet od strane zakonodavnog organa po zakonskoj proceduri (Arsić, 2008, str. 75). Iako sadrži preporuke i principe oformljene uvažavanjem praktičnih rešenja i metoda, Kodeks nije poslovni običaj. Da bi imao karakter ustaljenog, dobrog poslovnog običaja potrebno je da protekne izvesni vremenski period u kojem bi se principi i uputstva primenjivala od strane brojnih privrednih društava (Arsić, 2008, str. 75). Kodeks se određuje kao akt strukovnih udruženja kojim se propisuju preporuke i principi.

Poput Kodeksa velikog broja zemalja, važeći kodeks je namenjen svim društvima kapitala, čak i porodičnim društvima, malim i srednjim preduzećima i preduzećima u kojima je država vlasnik, za razliku od prethodnog koji se primenjivao na sva kotirana akcionarska društva uz preporuku prihvatanja i od strane drugih društava kapitala.

Novi Kodeks korporativnog upravljanja sadrži dve vrste pravila:

1. preporuke-pravila koja društvo treba da prihvati i po njima postupa;
2. predloge-pravila koja se smatraju poželjnom praksom.

Na ovaj način zamenjene su, po prethodnom Kodeksu iz 2006. godine važeće, tri vrste pravila: tzv. zakonska pravila, pravila „primeni ili objasni“, i predlozi.

Kodeks korporativnog upravljanja sadrži elastične principe koji treba da se menjaju u zavisnosti od promene okolnosti i potrebe konkretnog privrednog društva, što oslikavaju jezičke formulacije preporuke sa upotrebom reči „treba“ i predloga sa upotrebom reči „može“, ili „trebalo bi“.

Javna akcionarska društva treba da postupaju po preporukama Kodeksa, a u suprotnom potrebno je da pruže obrazloženje za učinjeno odstupanje u okviru izjave o primeni kodeksa korporativnog upravljanja u skladu sa Zakonom o privrednim društvima. Pored mogućnosti didrektne primene kodeksa korporativnog upravljanja Privredne komore Srbije na osnovu odluke nadležnog organa, društva imaju mogućnost da izrade sopstveni kodeks korporativnog upravljanja.

Prethodni Kodeks nije bio primenjen u poslovanju brojnih privrednih društava, i za razliku od novog kodeksa bio je složen i preobiman (345 članova).

Kodeksom je predviđen sistematizovan pristup uređenju korporativnog upravljanja. U prvoj glavi se nalaze principi i preporuke korporativnog upravljanja koja se primenjuju na sva društva kapitala, a u drugoj glavi se nalaze pravila koja uređuju korporativno upravljanje većih društava kapitala. U trećoj glavi predmet pravila su javna akcionarska društva, koja se dalje stepenuju na pravila namenjena državi i ona koja su namenjena kompanijama.

Karakteristika novog kodeksa korporativnog upravljanja je fleksibilnost u smislu velike slobode privrednog društva da pravila, u najvećem broju prilagode svojim potrebama. Nov Kodeks je postavio opšte principe korporativnog upravljanja koje pojedinačni kodeksi privrednih društava treba detaljno da razrade i prilagode svojim poslovnim i razvojnim ciljevima. Uz mogućnost aktiviranja dobrovoljnih kodeksa korporativnog upravljanja, prihvatanje postojećeg, donetog u Privrednoj komori uz izvesne izmene i uz mogućnost da se napravi novi, na osnovu saradnje i predloga akcionarskih društava, zapravo se obezbeđuju mehanizmi za realizaciju postavljenih ciljeva u privrednom društvu.

Prema sadržaju i izostanku velike obimnosti, složenosti, opterećenosti stručno-tehničkim i administrativnim pojedinostima, Nov kodeks korporativnog upravljanja pokazuje da su u njega implementirana sva aktuelna rešenja iz prava Evropske unije, važeće regulative kao i najbolje prakse korporativnog upravljanja. Na osnovu toga, opravdano možemo očekivati da Kodeks korporativnog upravljanja, kao moderan i sveobuhvatan bude prihvaćeniji u odnosu na prethodni.

Zaključak

Sa ciljem unapređenja kulture korporativnog upravljanja razvijani su kodeksi kompanija od kojih se očekuje primena dobre prakse korporativnog upravljanja. Za kodeks korporativnog upravljanja zainteresovane ne samo kompanije već i ostali akteri na tržištu. Saznanja o primenjenom kodeksu korporativnog upravljanja koriste i institucionalni investitori i berzanski posrednici. Korporativno upravljanje je velikim delom u nadležnosti neobavezujućih propisa. Kako će ovi propisi biti primenjeni u praksi zavisi od prihvatanja i principa „primeni ili objasni,“ po kojem privredno društvo koja izabere pravo da ne primeni važeći kodeks korporativnog upravljanja mora da objasni razloge za takvo odstupanje. Ovakvim postavljanjem okvira korporativnog upravljanja privredno društvo nije na gubitku, jer fleksibilnost u primeni kodeksa korporativnog upravljanja ima pozitivne strane. Postoje takve situacije u kojima privredno društvo procenju da je neprimena određenih preporuka u interesu društva. Međutim, društva koja odstupaju od važećeg kodeksa korporativnog upravljanja često ne daju odgovarajuće objašnjenje odstupanja čime se investitorima ne daju dovoljno informacija koje su od značaja za donošenje odluke o ulaganju. U takvim slučajevima, upravo informisanje od odstupanja i neprimene kodeksa korporativnog upravljanja može da pomogne u pronalaženju rešenja.

Novi Kodeks korporativnog upravljanju u Srbiji pokazuje dostignuti stepen prihvatanja standarda korporativnog upravljanja domaćih privrednih društava u odnosu na Europsku uniju i regionalno okruženje. Temeljna načela Kodeksa korporativnog upravljanja osiguravaju transparentno poslovanje privrednog društva. Nov Kodeks korporativnog upravljanja je usaglašen sa Zakonom o privrednim društvima iz 2011. godine, čime se zaokružuje reforma domaćeg kompanijskog prava.

Reference

1. Arsić, Z. (2005). Kodeks ponašanja (kodeks korporativnog upravljanja). *Pravo i privreda*, 42, 5-8/2005, str. 73-82.
2. Bahtijarević-Šiber, F., Sikavica P. (2001). *Leksikon menedžmenta*. Zagreb:Masmedija, str. 775.
3. Bajuk, J. (2014). Upravljanje kapitalskih družb. U: Irena Dimitrič (ur), *Priročnik za člane nadzornih svetov in upravnih odborov (str.1-14)*. Ljubljana:Združenje nadzornikov Slovenije.
4. Cadbury Report (1992). *The Committee on the Financial Aspects of Corporate Governance*. Preuzeto 2. decembra 2014, sa: <http://www.ecgi.org/codes/documents/cadbury.pdf>
5. Član 2. Kodeks korporativnog upravljanja iz 2006.
6. Član 318. Zakon o privrednim društvima iz 2004. godine.
7. Directive 2006/46/EC of the European Parliament and of the Council of 14 June 2006 amending Council Directives 78/660/EEC on the annual accounts of certain types of companies, 83/349/EEC on consolidated accounts, 86/635/EEC on the annual accounts and consolidated accounts of banks and other financial institutions and 91/674/EEC on the annual accounts and consolidated accounts of insurance undertakings Directive, *OJ L 224*, 16.8.2006.
8. Đorđević, S. (2012). Značaj i uloga mehanizama korporativnog upravljanja u podizanju efikasnosti menadžmenta. *Škola biznisa*, 1/2012, str. 14.
9. European Commission, Road Map: Enhancing the EU corporate governance framework, 2/2013. Preuzeto 14. novembra 2014, sa: http://ec.europa.eu/governance/impact/planned_ia/docs/2013 Markt_033_corporate_governance_framework_en.pdf.
10. Green paper: The EU corporate governance framework. *COM (2011)*, 164.
11. Kiel, C. G., Nicholson, J. G. (2003). Board Composition and Corporate Performance: How the Australian experience informs contrasting theories of corporate governance. *Corporate Governance: An International Review*, 11, Issue 3, pp. 189-205.
12. Knežević, M. (2012). Usklađivanje Kodeksa korporativnog upravljanja sa zakonom o privrednim društvima iz 2011. godine. *Pravna riječ*, 32/2012, *Godina IX*, str. 637-647.
13. Kodeks korporativnog upravljanja Privredne komore. *Službeni glasnik RS*, br. 1/2006.
14. Kodeks Korporativnog upravljanja trgovačkim društvima u kojima Republika Hrvatska ima dionice ili udjele. Preuzeto 12. februara 2015, sa: http://www.podaci.net/_gHRV/propis/Kodeks_korporativnog_upravljanja/K-kutdrh03v10B2.html
15. Kodeks upravljanja kapitalskih naložb Republike Slovenije. *UL RS*, 118/2005.
16. Odluka o donošenju kodeksa korporativnog upravljanja trgovačkim društvima u kojima Republika Hrvatska ima dionice ili udele. *Narodne novine*, 112/10.
17. OECD Principles of Corporate Governance - 2004 Edition Principes de gouvernement d'entreprise de l'OCDE - Édition 2004© 2004. OECD. Preuzeto 11. oktobra 2014, sa: <http://www.oecd.org/daf/ca/corporategovernanceprinciples/34625094.pdf>
18. OECD Principles of Corporate Governance, Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj (e. OECD, Paris).
19. O'Shea, N. (2005). Corporate Governance: How we've got where we are and what's next. *Accountancy Ireland*, pp. 33-37.
20. Podrug, N., Račić, D. (2011). Korporativno upravljanje kao proces učenja - organizacioni i društveni nivoi. *Megatrend revija*, vol. 8/1, str. 95-112.
21. Pravilnik o podacima koje su izdavaoci čiji su vrednosni papiri uvršteni na uređeno tržište u Republici Hrvatskoj obvezni dostavljati Hrvatskoj agenciji za nadzor finansijskih usluga. *Narodne novine*, 66/14.
22. Rodić, I. (2013). Kodeks korporativnog upravljanja u EU. *Pravo i privreda*, 4-6/2013, str. 184.
23. Rodić, I. (2013). Kodeks korporativnog upravljanja u EU. *Pravo i privreda*, 4-6/2013, str. 197.

24. Timčić, A. (2013). Značaj Kodeksa korporativnog upravljanja za razvoj privrede Srbije. *Pravo i privreda*, 1-3/2013, str. 145-153.
25. Vasiljević, M. (2003). Corporate Governance of a Joint Stock Company (Models and Trends in Comparative law and Practice). *Pravo i privreda*, 9-12/2003, pp. 7-9.
26. Vasiljević, M. (2008). Sistemi korporativnog upravljanja u uporednom pravu. U: Mirko Vasiljević, Vuk Radović (ur), *Korporativno upravljanje-zbornik radova* (str. 57-72). Beograd: Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu.
27. Vujisić, D. (2008). Kodeks korporativnog upravljanja. *Pravo i privreda*, 5-8/2008, str. 194-202.
28. Zakon o privrednim društvima. *Službeni glasnik RS*, 125/04.
29. Zakon o privrednim društvima. *Službeni glasnik*, 36/11; Zakon o izmenama i dopunama Zakona o privrednim društvima. *Službeni glasnik RS*, 99/11.
30. Zakon o privrednim komorama. *Službeni glasnik, RS*, 65/2001, 36/2009, 99/2011.
31. Zakon o trgovačkim društvima pročišćeni tekst zakona. *Narodne novine*, 111/93, 34/99, 121/99, 52/00, 118/03, 107/07, 146/08, 137/09, 125/11, 152/11, 111/12, 68/13. Preuzeto 14. februara 2015, sa: <http://zse.hr/default.aspx?id=10936&Page=286>
32. Zakon o tržištu kapitala. *Narodne novine*, 88/08, 146/08, 74/09, 54/13, 159/13

DRUŠTVENA ODGOVORNOST PREDUZEĆA: ISKUSTVA SRBIJE I EVROPSKE UNIJE

Dr Vesna Stojanović Aleksić*

Aleksandra Bošković

***Apstrakt:** U radu će biti razmatrane konceptualne osnove i najznačajnije pojavne forme društveno odgovornog ponašanja preduzeća, sa posebnim osvrtom na iskustva preduzeća u Srbiji u komparaciji sa preduzećima iz zemalja Evropske unije. U tom kontekstu, biće reči o dimenzijama korporativne društvene odgovornosti, ključnim područjima primene društvenog angažmana, razvoju društveno odgovornog poslovanja u Republici Srbiji, primeni korporativne društvene odgovornosti u domaćim preduzećima, kao i o istorijskom razvoju korporativne društvene odgovornosti u Evropskoj uniji i njenoj primeni u kompanijama. Cilj rada je da se ukaže na značaj društveno odgovornog ponašanja preduzeća u savremenom poslovnom okruženju, kao i da se utvrdi da li postoje značajne razlike u pojavnim formama društvene odgovornosti preduzeća u Srbiji u odnosu na preduzeća zemalja članica Evropske unije.*

***Ključne reči:** organizacija, preduzeće, korporativna društvena odgovornost, etičko poslovanje*

Uvod

Savremena preduzeća se suočavaju sa mnogim izazovima u svom poslovanju, među kojima je globalna ekonomska kriza jedan od najvećih i najjobimnijih. Iako su mnoge uspešne kompanije poslednjih godina suočene sa problemima, koji su ponekad toliko veliki da prete da ugroze i sam opstanak kompanije, to ne umanjuje značaj njihove odgovornosti prema zajednici u kojoj posluju, kao i potrebu da se pridržavaju etičkih standarda odgovornog poslovanja. Naprotiv, u poslednjih nekoliko godina, korporativna društvena odgovornost (KDO) je postala imeprativ za najuspešnije kompanije i jedna od komponenti koja bi trebalo da ih izdvoji u odnosu na konkurenciju. Kakav je značaj dat dimenziji društvene odgovornosti u poslovanju, može se primetiti, između ostalog, i na osnovu činjenice da je ovaj segment obavezan u regularnoj prezentaciji većine savremenih preduzeća, kao jedan od najvažnijih ili jedan od onih po kojima organizacije žele da postanu prepoznatljive.

Tradicionalni pristup korporativnoj društvenoj odgovornosti se bazira na težnji za postizanjem bolje pozicije na tržištu preko publiciteta i pozitivnog imidža koji kompanija zadržava investiranjem u zajednicu, a na osnovu toga ostvaruje i veći profit. U literaturi iz oblasti korporativne društvene odgovornosti, moguće je naći oprečna mišljenja o ovom pitanju. Naime, protivnici koncepta korporativne društvene odgovornosti ističu da društveno odgovorne aktivnosti ne utiču na povećanje profita, već pre na njegovo smanjenje. Ovo može biti slučaj u kratkom roku. U dugom roku, posebno imajući u vidu karakteristike savremenog poslovnog okruženja (dinamičnost, heterogenost, kompleksnost, nesigurnost i neizvesnost), kompanije moraju uzeti u obzir sve stejkholdere, ne samo da bi rasle i razvijale se, već i da bi opstale na tržištu.

* vesnasa@kg.ac.rs

Savremeni pristup poslovanju se bazira na suštinskoj brizi za razne stejkholdere, kao i na postojanju svesti o tome da je kompanija deo sopstvenog okruženja i da će biti u stanju da raste i razvija svoje potencijale samo sa razvojem potencijala zajednice kojoj pripada. Većina preduzeća je postala svesna činjenice da resursi, investirani u razvoj zajednice u najširem smislu, nisu besmisleno potrošeni, već predstavljaju zalag za budući rast i razvoj kompanije.

Dimenzije korporativne društvene odgovornosti

Iako se društveno odgovorno ponašanje često posmatra u kontekstu eksterne odgovornosti prema okruženju, ne bi trebalo zanemariti ni unutrašnju dimenziju koja je u vezi sa odgovornošću prema zaposlenima. Ona predstavlja osnovu društvene odgovornosti i apsurdno je očekivati odgovorno ponašanje prema zajednici od organizacija koje se neodgovorno odnose prema sopstvenim članovima. Odgovorno ponašanje prema zaposlenima se ogleda u svima fazama i procesima poslovanja. Kada je reč o procesu regrutacije i selekcije, odgovornost podrazumeva odsustvo bilo kakvog oblika diskriminacije, kao i zapošljavanje osoba koje pripadaju ugroženim grupama, kao što su ljudi sa posebnim potrebama, stariji, hendikepirani, pripadnici etničkih i drugih manjinskih grupa.

Interna dimenzija društvene odgovornosti podrazumeva brigu o zdravlju i bezbednosti na radu, i to izvan granica propisanih zakonom. Ona uključuje i uvažavanje individualnih razlika i problema sa kojima se članovi kolektiva suočavaju, međusobno poštovanje i razumevanje, promovisanje humanosti i brige za ljude, koja nije ograničena samo na radno vreme već uključuje i pokušaj da se postigne balans između posla, porodice i slobodnog vremena. Izuzetno značajna dimenzija interne odgovornosti se odnosi na jednake mogućnosti za obuku i učenje, koje bi trebalo da podstiču razvoj i napredovanje u karijeri, kao i mogućnost promovisanja potencijala svakog pojedinca. Ovo bi trebalo da omogući i uspostavljanje pravednog sistema zarada baziranih na proceni individualnih učinaka.

Eksterna dimenzija društvene odgovornosti se odnosi na sve eksterne stejkholdere, počevši od klijenata, preko isporučilaca, poslovnih partnera, lokalne zajednice, do državnog nivoa, a često i šireg regionalnog, pa čak i globalnog okruženja. Početna faza eksterne odgovornosti je povezana sa odgovornim ponašanjem prema životnoj sredini, koje se ogleda u racionalnom korišćenju resursa, smanjenju emisije štetnih supstanci, recikliranju i sl. U odnosu prema lokalnoj zajednici, društveno odgovorno ponašanje se indirektno odnosi na kreiranje poslova i plaćanje poreza, a neposredno na učešće u raznim humanitarnim aktivnostima, sponzorisane kulturnih i sportskih manifestacija, finansiranje obrazovnih projekata, ekološke programe, donacije zdravstvenim i socijalnim ustanovama, stipendije za mlade talente i druge oblike pomoći članovima zajednice.

Do devedesetih godina dvadesetog veka, kompanije su pretežno bile orijentisane na eksternu dimenziju društvene odgovornosti, i to uglavnom u obimu neophodnom da se skrene pažnja javnosti i ostavi pozitivan utisak. Sredstva su donirana velikom broju korisnika jer se verovalo da će različiti stejkholderi biti zadovoljni, što bi doprinelo pozitivnom publicitetu. (Kotler & Lee 2006: 10). Kompanije su izbegavale učešće u rešavanju velikih društvenih problema, jer su smatrale da bi time trebalo da se bavi država ili specijalizovane ustanove. Nije se vodilo računa o merenju rezultata društveno odgovornog ponašanja, zato što je postojalo verovanje da bilo koja inicijativa u okviru ove oblasti može imati pozitivan uticaj na poslovanje kompanije.

Od devedesetih godina prošlog veka, kompanije su počele da prihvataju savremeni koncept društvene odgovornosti, koji podrazumeva strateški pristup definisanju socijalnih ciljeva. Kompanije se fokusiraju na aktivnosti koje doprinose ostvarenju njihovih poslovnih ciljeva i koje su povezane sa njihovim osnovnim proizvodima i tržištima. Često se preuzima odgovornost za rešavanje veoma važnih problema klijenata, zaposlenih i šire zajednice, pri čemu

se pod društvenom odgovornošću smatraju aktivnosti koje doprinose stvaranju vrednosti za kompaniju i širu zajednicu.

Savremeni pristup razumevanju društvene odgovornosti neraskidivo je povezan sa konceptom održivog razvoja, koji se odnosi na neophodnost racionalnog korišćenja ograničenih resursa. Iako je koncept održivog razvoja bio poznat u poslovnom svetu još od 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 nastavka ekonomskog napretka. Koncept održivog razvoja sugerše da životna sredina, sa svim svojim prirodnim resursima, nema neograničen kapacitet i da se u jednom trenutku kao prioritet postavlja pitanje budućih generacija, pre nego isključiva orijentisanost na napredak postojećih. U filozofskom smislu, ključno pitanje društvene odgovornosti i održivog razvoja se može svesti na pitanje o svetu kakav želimo da ostavimo budućim pokolenjima, a odgovor na ovo pitanje u značajnoj meri zavisi od inicijativa i aktivnosti kompanija u sferi društvene odgovornosti.

Pojava ekonomske krize je stavila mnoge kompanije u poziciju u kojoj moraju da se bore za opstanak, što po mišljenju mnogih teoretičara ugrožava dimenziju društvene odgovornosti, s obzirom na činjenicu da će preduzeća biti spremna da izdvoje manje resursa za ove aktivnosti. S druge strane, mnogi veruju da baš u kriznim vremenima ulaganje u društveno odgovorne inicijative doprinosi formiranju pozitivnih stavova potrošača o kompaniji, i u tom smislu su proizvodi i usluge društveno odgovornih kompanija percipirani kao poželjni, a samim tim dolazi i do povećanja njihove prodaje i profita. Jedna studija, sprovedena u SAD-u, je pokazala da faktori povezani sa društvenom odgovornošću imaju gotovo jednak uticaj na reputaciju kompanije, kao i tradicionalni faktori, kao što su cena, kvalitet, funkcionalnost i upotrebljivost (Carroll, 2007: 78).

Ključna područja primene društvenog angažmana

Postoji veliki broj aktivnosti povezanih sa konceptom društveno odgovornog ponašanja. Oblast koja se često dovodi u vezu sa ovim konceptom, kao i sa konceptom održivog razvoja jeste životna sredina i tzv. *upravljanje životnom sredinom (environmental management)*, koje podrazumeva aktivnosti u vezi sa: namenskim korišćenjem energije i materijala, smanjenjem zagađenja životne sredine, korišćenjem sigurnih tehnologija i biorazgradivih materijala, razvojem reciklaže, smanjenjem troškova energije, razvojem bezbednog pakovanja.

Još jedna važna grupa aktivnosti je vezana za *promociju društvenih ciljeva*, a to su aktivnosti usmerene ka podizanju svesti o društvenom poretku (pomoć bolesnima, zaštita životinja, borba protiv siromaštva, borba protiv globalnog zagrevanja, itd). Pri tome, preduzeće ne mora biti direktan donator tih akcija, ali može indirektno uticati na širenje informacija, organizovanje različitih događaja, promocija, reklamnih materijala na sajtovima kompanija i slično.

Marketing povezan sa društvenim ciljevima u poslednjih nekoliko godina predstavlja jednu od najpopularnijih KDO aktivnosti. Podrazumeva se da je deo prihoda od prodaje proizvoda usmeren ka neprofitnim organizacijama ili ustanovama, gde se aktivnost promoviše, tako da potrošači postanu svesni da deo svog novca daju za rešavanje problema ugroženih grupa. Ove aktivnosti su obično usmerene ka rešavanju zdravstvenih problema, potreba dece, gladi, zdravstvenoj zaštiti, zaštiti životinja. Neprofitne organizacije se mogu pojaviti kao posrednici u ovim aktivnostima, a kompanije mogu da osnuju fondacije za prikupljanje i distribuciju tih sredstava. Specifična varijanta ove inicijative je korporativni društveni marketing, koji nastoji da promoviše željeno ponašanje u velikim razmerama, kao što su, bezbednost u saobraćaju, prevencija pušenja, alkoholizma, narkomanije, donacije organa, borba protiv kriminala i slično. (Kotler & Lee, 2006: 133).

Volonterski rad za zajednicu je aktivnost koja je takođe bila popularna u poslednjih nekoliko godina. Reč je o društvenoj inicijativi koja podrazumeva da zaposleni dobrovoljno rade kako bi podržali specifičan dobrotvorni cilj. Ovo je specifična vrsta poklona koje kompanija pruža zajednici u vidu direktnih fizičkih radova ili stručnih znanja, veština i ideja. Ova grupa aktivnosti može biti realizovana kroz učešće u čišćenju parkova, šuma, reka, sadnju drveća i cveća, posete sirotištima, druženje sa starim i nemoćnim osobama, posete deci u bolnicama, distribuciju hrane za narodne kuhinje, gradnju igrališta za decu bez roditeljskog staranja, besplatno podučavanje za decu i odrasle u različitim oblastima itd. Volontiranje se smatra jednim od najrasprostranjenijih direktnih oblika društvenog angažmana kompanija, koji pruža najveći osećaj korisnosti učesnicima.

Korporativna filantropija predstavlja direktan doprinos kompanije različitim humanitarnim akcijama, i to u vidu donacija finansijske pomoći ili pomoći u naturi. Ova grupa korporativnih društvenih inicijativa uključuje stipendije, donacije u vidu proizvoda i usluga, obezbeđivanje opreme, i sl. Filantropske aktivnosti doprinose imidžu kompanije u javnosti i u tom smislu stvaraju određenu vrstu tzv. moralnog ili reputacionog kapitala preduzeća, što može dovesti do veće lojalnosti postojećih kupaca i privlačenja novih (Figar, 2007:234). U kriznim vremenima, ova vrsta društveno odgovornog ponašanja može imati značajan uticaj, jer zahteva direktne gotovinske isplate, a to je u kriznim uslovima i najpotrebnije, jer mnoge društvene, zdravstvene i obrazovne ustanove u velikoj meri zavise od ove vrste pomoći.

Razvoj društveno odgovornog poslovanja u Republici Srbiji

Društvena odgovornost je za većinu preduzeća u Srbiji dugo godina bila aktivnost kojoj se nije posvećivalo mnogo pažnje, čije je promovisanje postalo intenzivnije u poslednjoj deceniji. Evidentno je da je na početku XXI veka došlo do podizanja svesti u pogledu društveno odgovornog poslovanja u našoj zemlji, ali aktivnost u toj oblasti ni danas nije na zadovoljavajućem nivou, pre svega usled nedovoljnog razumevanja suštine i značaja ovog koncepta od strane preduzetnika, menadžera, stanovništva i javnosti.

Značajan napredak Vlade Republike Srbije u oblasti promovisanja društvene odgovornosti predstavlja usvajanje *Strategije razvoja i promocije društveno odgovornog poslovanja u Republici Srbiji za period od 2010. do 2015. godine* (u daljem tekstu: Strategija). Značaj Strategije se ogleda u podizanju svesti domaćih preduzeća u pogledu društvene odgovornosti i to ne samo kao aktivnosti u okviru marketinga ili odnosa sa javnošću, već kao dugoročnog strateškog opredeljenja od čije primene zavisi održivi razvoj zemlje. Osim toga, ovakav pristup predstavlja jedan od načina za unapređenje konkurentnske pozicije domaćih preduzeća na inostranom tržištu i šansu za postizanje superiornih rezultata.

Strategija „...predstavlja akt kojim se na celovit način utvrđuje stanje u oblasti društveno odgovornog poslovanja (DOP). Kao zemlja koja teži da se pridruži Evropskoj uniji, Republika Srbija je u obavezi da prihvati standarde i prakse Evropske unije, što uključuje i priznavanje i promovisanje DOP-a i njegovog doprinosa socijalnom skladu i održivoj konkurentnosti i razvoju.”¹

Prema Strategiji, društveno odgovorno poslovanje se može definisati u okviru sledeća tri aspekta:

1. poštovanje zakonskih obaveza (npr. plaćanje poreza, zdravlje i bezbednost, prava radnika, odnosno prava iz rada i po osnovu rada, prava potrošača, regulativa u oblasti životne sredine) i standarda industrije;

¹ Strategije razvoja i promocije društveno odgovornog poslovanja u Republici Srbiji za period od 2010. do 2015. godine, Službeni glasnik RS”, br. 55/05, 71/05-ispavka, 101/07 i 65/08

2. umanjivanje ili eliminisanje negativnih efekata poslovanja po društvo i upravljanje rizikom (npr. u pogledu povrede ljudskih prava ili zagađenja);
3. uvećanje pozitivnih efekata poslovanja i stvaranje vrednosti kroz inovacije, investicije i partnerstva usmerena ka društvu i životnoj sredini (npr. otvaranje radnih mesta, društveni i ekonomski razvoj i razrešenje konflikta).

Za kompanije u Srbiji, izazov predstavlja prelazak granica poštovanja zakonom propisanih obaveza i korišćenje dodatnih mogućnosti za razvoj korporativne društvene odgovornosti, preduzimanjem dobrovoljnih aktivnosti. Veoma je značajno da pored velikih preduzeća i kompanija sa inostranim udelom u vlasništvu, i mala i srednja preduzeća (MSP) prihvate koncept društveno odgovornog poslovanja, te da na taj način unaprede svoju tržišnu poziciju i pruže određeni doprinos zajednici. Izvestan procenat malih i srednjih preduzeća ima razvijenu svest o potrebi razvoja društveno odgovornog poslovanja i često učestvuje u različitim aktivnostima, najčešće humanitarnog karaktera, ali ograničavajući faktor za njih najčešće predstavlja nedostatak finansijskih sredstava.

Primena korporativne društvene odgovornosti u domaćim kompanijama

Sveobuhvatan istraživački projekat u oblasti društvene odgovornosti preduzeća u Republici Srbiji spaveli su Vladin tim za implementaciju Strategije za smanjenje siromaštva i Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza Republike Srbije. Ovo istraživanje je sprovedeno u periodu od 2007. do 2009. godine, a rezultati su predstavljeni u okviru Baze dobrih praksi društveno odgovornog poslovanja među najvećim firmama u Srbiji (www.prsp.gov.rs).

Ova studija je obuhvatila analizu stanja u 68 najvećih kompanija u Srbiji sa različitim strukturama vlasništva i delatnosti. Većinu su činila akcionarska društva sa 48%, društva sa ograničenom odgovornošću sa 40%, javna preduzeća sa 8%, dok su 4% činile holding kompanije. Kada je reč o delatnosti, dominantna su proizvodna preduzeća (48%); kompanije iz oblasti finansijskih usluga (22%), kompanije iz oblasti ne-finansijskih usluga (18%) i trgovinska preduzeća sa 12%.

Istraživanje je pokazalo da u većini preduzeća ne postoji, kao trajni deo strukture, poseban sektor ili odeljenje koje se bavi isključivo problemima društvene odgovornosti, kao i da je veoma čest problem nepostojanje izveštavanja o korporativnoj društvenoj odgovornosti. Većina preduzeća (38%) za potrebe izveštavanja o KDO koristi redovne PR aktivnosti, 33% izveštava putem web-sajtova, dok samo 20% koristi namenske izveštaje. Ostale kompanije nisu dale precizan odgovor. Samo 17% kompanija ima poseban fond namenjen društveno odgovornim aktivnostima, dok ostale kompanije sprovode ove aktivnosti *ad-hoc*.

U Srbiji se KDO ne posmatra kao strateški fokus, već češće kao povremeni dodatak primarnim aktivnostima, a najčešće se povezuje sa donacijama u dobrotvorne i humanitarne svrhe. Postoji svega nekoliko kompanija koje su svesne značaja društveno odgovornog poslovanja i njegovog doprinosa izgradnji kvalitetnih odnosa sa stejkholderima, a samim tim i uspehu kompanije. Prisutna je interesantna struktura ulaganja preduzeća u *specifična područja društvene odgovornosti*: najveći procenat investicija je povezan sa podrškom nauci i obrazovanju – čak 45%. Zatim sledi razvoj lokalne zajednice sa 15%, zdravlje i bezbednost sa 12%, kultura i umetnost sa 8%, okruženje sa 9%, socijalno osiguranje i infrastruktura sa 4%. Na prvi pogled se čini da je prisutan iznenađujuće visok procenat ulaganja u obrazovanje, međutim ovo je samo privid. Zapravo, kroz ulaganje u oblast obrazovanja, kompanije indirektno (a ponekad i direktno) utiču na povećanje sopstvenog potencijala za razvoj. Naime, one obično ulažu u one oblasti koje su povezane sa njihovim područjem delovanja, pomažući na taj način obuku sopstvenog osoblja koje će doprineti unapređenju njihovog poslovanja. Takođe je razumljivo i izdvajanje sredstava

za razvoj zajednice (15%), s obzirom da su kompanije deo zajednice i da se na taj način stvaraju različiti uslovi za obostrani napredak.

Najveći broj preduzeća (86%), kao najčešće aktivnosti na polju društvene odgovornosti izdvaja humanitarne akcije, obično u saradnji sa nevladinim organizacijama i kroz pružanje direktne humanitarne pomoći. Većina aktivnosti je usmerena na različita zadovoljenja potreba dece – 49%, osoba sa invaliditetom - 13%, mladih ljudi - 13%, žena - 12%, starih - 2%, izbeglica i raseljenih lica - 1% i 10% na ostali deo populacije. Da je upitnik sproveden deset godina ranije, verovatno bi procenti koji se odnose na položaj žena i raseljenih lica izgledali drugačije. Najveći broj projekata vezanih za žene se tiče izgradnje skloništa („sigurnih kuća“), kao i podrške borbi protiv nasilja u porodici.

Poseban oblik korporativne filantropije se realizuje kroz sponzorstva, stipendije i razne programe za podršku aktivnostima u zajednici. U ovom području, dominantna je podrška umetnosti i kulturi sa 39%, na drugom mestu je sport sa 28%, dok 14% čini podrška nauci i obrazovanju, kao i projekti usmereni ka povećanju svesti o potrebama društveno odgovornog ponašanja. Ovakvi projekti se odnose na programe obrazovanje javnosti u pogledu potreba ranjivih grupa (osobe sa invaliditetom, ugrožene manjine), kao i potreba bezbednog ponašanja (smanjenje nasilja u školama, smanjenje upotrebe droge i alkohola) i slično.

Skoro trećina kompanija ima programe dobrovoljnog angažmana u zajednici. Ovo se obično odnosi na aktivnosti dobrovoljnog davanja krvi, zatim na razne radionice i predavanja, čišćenje okruženja (npr. akcija *Očistimo Srbiju*).

Značajna oblast korporativne društvene odgovornosti, koja je karakteristična za većinu kompanija u Srbiji, jeste *zaštita životne sredine*, delom zbog toga što su određeni aspekti u ovoj oblasti regulisani zakonom, a delom zato što kršenje ekoloških standarda predstavlja direktnu pretnju imidžu kompanije i može imati nesagledive negativne posledice za njeno poslovanje. Usvajanje Izmena i dopuna Zakona o hemikalijama, o biocidnim proizvodima i o integrisanom sprečavanju i kontroli zagađivanja životne sredine u martu 2015. godine, ukazuju na opredeljenje države da dodatno podstiče korporativnu društvenu odgovornost kompanija u ovoj oblasti. Najveći procenat kompanija (78%) sprovodi mere racionalnog korišćenja energije i povećanja energetske efikasnosti, 66% kompanija implementira mere za smanjenje nivoa otpadnih materijala, dok je skoro 36% firmi implementiralo korišćenje recikliranog materijala.

Poseban segment primene koncepta društvene odgovornosti, koji je povezan sa konceptom etičkog liderstva, tiče se *odnosa sa zaposlenima*. S obzirom na činjenicu da su zaposleni u većini preduzeća najvažniji akteri, jasno je da moraju biti uključeni u različite aktivnosti društvene odgovornosti i etičkog ponašanja. Odnosi između zaposlenih i lidera su regulisani zakonom i standardima ponašanja, pre svega Zakonom o radu i kolektivnim ugovorima, koji su definisani i dostupni zaposlenima u 86% kompanija. Takođe, veoma visok procenat kompanija - 90%, tvrdi da primenjuje mere u oblasti zaštite na radu i zdravstvene mere kao što su procene rizika na radnom mestu, obaveza nošenja zaštitne opreme i obuku zaposlenih o bezbednosnim procedurama.

Većina preduzeća se izjasnila da radi na stalnom unapređenju znanja i radnih sposobnosti zaposlenih. Čak 96% kompanija upućuje zaposlene na neke od kurseva poslovnih veština, 88% na obuku o bezbednosti na radu, a 72% kompanija šalje zaposlene na kurseve jezika.

Mnoge firme pružaju posebne pogodnosti svojim zaposlenima. Najčešći oblici pogodnosti se odnose na obezbeđenje prevoza/naknade za prevoz koji je prisutan u 88% anketiranih preduzeća. U 34% kompanija, postoje različiti programi za rekreaciju i opuštanje zaposlenih; oko 25% od programa ima fleksibilno radno vreme, kao i razne druge pogodnosti. Skoro polovina anketiranih preduzeća (48%) je izjavila da uspevaju da postignu neki oblik intenzivne komunikacije sa zaposlenima, bilo direktno, bilo kroz saradnju sa sindikatima.

Korporativna društvena odgovornost u Evropskoj uniji

Istorijski razvoj korporativne društvene odgovornosti u Evropskoj uniji

Evropa je dugo stavljala naglasak isključivo na ekonomske aspekte i postizanje blagostanja, ali pod pritiskom globalizacije i jačanja pozicije SAD-a, dolazi do potrebe usvajanja šire perspektive i pomeranja fokusa sa isključivo ekonomske dimenzije rasta i razvoja na koncept društvene odgovornosti, kao osnove za održiv razvoj.

Imajući to u vidu, moguće je hronološki sagledati razvoj korporativne društvene odgovornosti u Evropskoj uniji kroz nekoliko vremenskih etapa, koje označavaju najznačajnija razdoblja u primeni KDO u poslednjih dvadeset godina. Ovaj pregled je dat u Tabeli 1.

Tabela 1. Evolucija korporativne društvene odgovornosti u Evropskoj uniji

Vremenski period	Najznačajniji događaji
1995 – 2000	Godine 1995., dve godine nakon što je Žak Delor, predsednik Evropske komisije (1985-1995.), pozvao preduzeća na borbu protiv socijalne isključenosti i nezaposlenosti, dvadeset poslovnih lidera je usvojio Evropsku poslovnu deklaraciju protiv socijalne isključenosti. Osim toga, 1996. godine dolazi do stvaranja Evropske poslovne mreže za socijalnu koheziju (2000. godine preimenovana u KDO Evropa (CSR Europe)).
2000 – 2005	U 2000. godini, šefovi država i vlada EU na Lisabonskom samitu upućuju apel kojim se Evropa obavezuje da do 2010. godine postane „sposobna za održivi ekonomski rast sa više boljih radnih mesta i veću socijalnu koheziju.“ Na ovaj način je izvršen pritisak na Evropsku komisiju da se strateški angažuje u razvoju Evropske strategije o društveno odgovornom poslovanju. Prva strategija je usvojena 2002. godine. Značajan događaj predstavlja i objavljivanje Zelene knjige o promovisanju evropskog okvira o KDO (Green Paper - CSR), kao ključnog strateškog dokumenta u ovoj oblasti.
2005 – 2010	U 2005. godini, 400 poslovnih ljudi i stejkholdera predstavili su tzv. Evropsku mapu puta za preduzeća, pod nazivom „U susret konkurentnom i održivom preduzeću,“ koja ističe najznačajnije ciljeve u pogledu KDO u Evropi. Ova „mapa“ je postavila temelje sveobuhvatnom KDO planu, koji je Evropska komisija inkorporirala u svoju Strategiju o društveno odgovornom poslovanju.
2010 – 2015	U 2010. godini predstavljena je inicijativa „Preduzeće 2020.“ Reč je o vodećoj evropskoj inicijativi koja sadrži sve kampanje koje bi trebalo da budu preduzete u narednim godinama od strane Evropske komisije u okviru Evropske strategije o društveno odgovornom poslovanju. Na završnom samitu „Preduzeća 2020,“ održanom 2012. godine, poslovni lideri, uključujući predsednika Evropske komisije i predsednika Evropskog saveta, pozvali su na bližu saradnju u oblasti rasta i povećanja zaposlenosti.

Izvor: Adaptirano prema: <http://www.csreurope.org/history>, 10.03.2015. g.

KDO Evropa (CSR Europe) danas predstavlja izuzetno značajnu platformu posvećenu korporativnoj društvenoj odgovornosti. Nju čini oko 65 multinacionalnih kompanija i 40 nacionalnih partnerskih organizacija (<http://www.csreurope.org/join-csr-europe>, 10.03.2015. g.)

Misija KDO Evrope se ogleda u povezivanju kompanija i podsticanju razmene najboljih praksi u pogledu društveno odgovornog poslovanja, kao i inovacija u pogledu oblikovanja poslovnih i političkih agendi o održivosti i konkurentnosti u Evropi, dok je njena strategija oličena u već pomenutoj inicijativi „Preduzeće 2020“, koja ima za cilj postizanje pametnog, održivog i inkluzivnog rasta (<http://www.csreurope.org/about-us>, 10.03.2015. g.)

Prva sveobuhvatna razrada ideje o KDO, objavljena je u dokumentu Evropske komisije „Promovisanje evropskog okvira za korporativnu društvenu odgovornost“, koji je poznatiji po skraćenom nazivu „Zelena knjiga“ (Letica, 2010: 145). Svrha ovog dokumenta je pokretanje

debate o tome kako Evropska unija može da promoviše društvenu odgovornost na evropskom i međunarodnom nivou, a posebno, kako iskoristiti postojeća iskustva u cilju podsticanja inovativnih praksi, transparentnosti i pouzdanosti u proceni i vrednovanju različitih inicijativa koje su preduzete u Evropi (<http://europa.eu/>, 06.03.2015. g.)

U okviru ovog dokumenta identifikovane su dve ključne dimenzije korporativne društvene odgovornosti: interna i eksterna. Interna dimenzija uključuje pitanja koja se odnose na menadžment ljudskim resursima, zdravlje i bezbednost radnika, prilagođavanje promenama, kao i racionalnu upotrebu resursa i energije; dok se eksterna dimenzija fokusira na spoljno okruženje i odnose sa velikim brojem stejkholdera, a ne samo sa akcionarima i zaposlenima. Ova dimenzija uključuje pitanja koja se odnose na lokalnu zajednicu, poslovne partnere, dobavljače, klijente, poštovanje ljudskih prava i zaštitu životne sredine (Commision of European Comunities, 2001: 8-15).

Iako korporativna društvena odgovornost, posmatrana u širem smislu, predstavlja skup aktivnosti koje kompanije preduzimaju na dobrovoljnoj osnovi, ne treba zanemariti ulogu države, pre svega u davanju podsticaja i promovisanju društveno odgovornog poslovanja. Država, odnosno vlada, obično predstavlja legitimnu i uglavnom veoma moćnu grupu stejkholdera, tako da njena javna politika u velikoj meri utiče na korporativnu društvenu odgovornost. Taj uticaj se ne ogleda samo u stvaranju okvira za društveno odgovorno poslovanje, putem postavljanja pravnih standarda, već i u oblikovanju konkretnih društveno odgovornih aktivnosti i promovisanja menadžerskih praksi, korišćenjem neobavezujućih instrumenata politike (Steurer et al, 2012: 207)

U različitim zemljama Evropske unije, vlade država primenjuju različite tipove javnih politika u pogledu korporativne društvene odgovornosti. Međutim, moguće doći do nekih generalnih zaključaka, na osnovu postojećih empirijskih analiza i istraživanja, sprovedenih u velikom broju zemalja članica Evropske unije.

Naime, Albareda, Lozano i Ysa (2007) sproveli su i objavili istraživanje javnih politika u pogledu korporativne društvene odgovornosti u Evropi. Istraživanjem je obuhvaćeno petnaest zemalja Evropske unije², a za potrebe analize je razvijen poseban analitički okvir, svojevrsan relacioni model, koji je korišćen kao metodologija. Kao izvori podataka, korišćene su različite publikacija vlada ovih zemalja, kao što su zvanična dokumenta, izveštaji i web-sajtovi. Autori su došli do zaključka da se u većini posmatranih zemalja, značajan broj politika odnosi na saradnju između vlade i poslovnog sektora. Ovakve politike uključuju podizanje svesti poslovnog sektora u pogledu značaja korporativne društvene odgovornosti, promovisanje i olakšavanje dobrovoljnih aktivnosti, izgradnju kapaciteta, upravljanje zainteresovanim stranama, usvajanje međunarodnih standarda, ohrabrivanje konvergencije i transparentnosti i drugo. Pored toga, prisutne su i državne inicijative koje se odnose na podizanje sopstvene društvene odgovornosti, kao i uspostavljanje veze sa civilnim društvom.

Još jedno obimno istraživanje je sprovedeno od strane autora Steurer, Martinuzzi i Margula, 2012. godine. Analiza je vršena u 27 zemalja Evropske unije, putem intervjuisanja članova njihovih vlasti. Identifikovano je pet tipova instrumenata koje države primenjuju u pogledu promovisanja korporativne društvene odgovornosti:

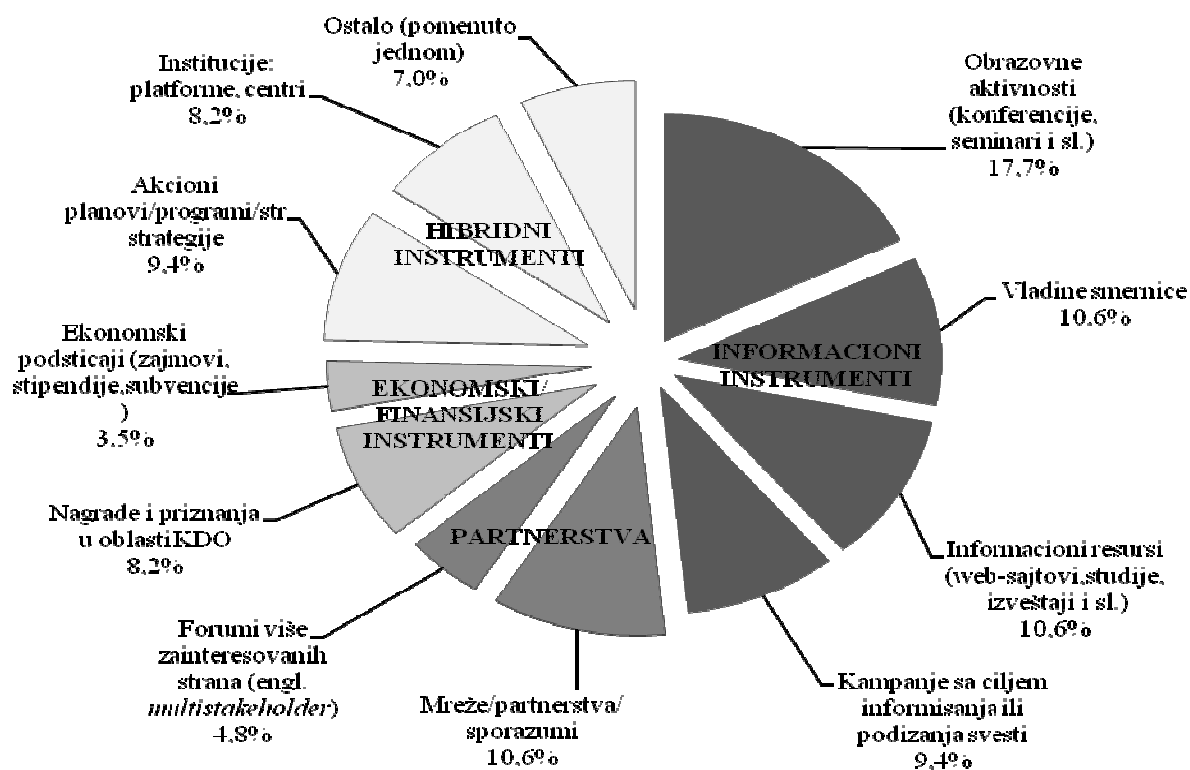
- pravni instrumenti, koji češće predstavljaju preporuke nego obaveze;
- ekonomski instrumenti, koji se slabije primenjuju, i to uglavnom u obliku subvencija i nagrada;
- informacioni instrumenti - kampanje koje sponzoriše država, smernice, organizovanje treninga, informativni web-sajtovi;

² Zemlje u kojima je sprovedeno navedeno istraživanje su: Austrija, Belgija, Velika Britanija, Danska, Francuska, Finska, Grčka, Holandija, Italija, Irska, Luksemburg, Nemačka, Portugal, Španija i Švedska.

- partnerstvo – udruživanje države i privatnih preduzeća kroz različite oblike saradnje poput npr. javno-privatnog partnerstva ili pregovaračkih sporazuma;
- hibridni instrumenti – kombinacija dva od prethodno navedenih instrumenata (npr. KDO platforme ili strategije razvoja KDO).

Rezultati ove studije pokazali su da su za promovisanje KDO od strane vlada zemalja EU najčešće korišćeni informacioni instrumenti (48,3%), a zatim hibridni instrumenti (25%), pri čemu se najčešće primenjuje kombinacija partnerstva i nekog od informacionih instrumenata, a najslabije primenjeni su pravni instrumenti. Pri tome, među informacionim instrumentima, kao najpopularnije su se izdvojile aktivnosti istraživačkog i obrazovnog karaktera, kao i izrada smernica u pogledu korporativne društvene odgovornosti. Detaljniji rezultati su prikazani na Grafikonu 1.

Grafikon 1. Inicijative za podizanje svesti o KDO u Zemljama članicama EU (u procentima)



Izvor: Steurer, R., Martinuzzi, A. & Margula, S. (2012), Public Policies on CSR in Europe: Themes, Instruments, and Regional Differences, *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, Vol. 19, No.4, 212.

Takođe, istraživanje je pokazalo da vlade zemalja Zapadne Evrope (naročito u anglosaksonskim i skandinavskim zemljama) preduzimaju značajno viši stepen aktivnosti u okviru promovisanja društveno odgovornog poslovanja, u odnosu na vlade zemalja Centralne i Istočne Evrope (CEE). Pri tome, Steurer i Konrad (2009) ističu da koncept korporativne društvene odgovornosti nije dovoljno razvijen u zemljama CEE, koje su skorije postale članice Evropske Unije.

Primena korporativne društvene odgovornosti u evropskim kompanijama

Imajući u vidu da različite zemlje EU imaju različit nivo svesti o značaju KDO, a samim tim i stepen aktivnosti u ovoj oblasti, veoma je teško izvesti generalne zaključke o stepenu primene korporativne društvene odgovornosti u kompanijama u Evropskoj uniji. U literaturi se najčešće pravi razlika između zemalja Zapadne Evrope, koje su ekonomski razvijenije, a

uglavnom i angažovanije na polju korporativne društvene odgovornosti i zemalja Centralne i Istočne Evrope, gde spadaju i novije članice, koje u tom smislu zaostaju za razvijenijim zemljama.

Kada je reč o *izveštavanju o KDO*, u Evropskoj uniji je poslednjih godina napravljen značajan pomak, naročito u poređenju sa Srbijom. Još od objavljivanja „Zelene knjige“, kompanije posvećuju više pažnje transparentnosti u ovom smislu. Globalna inicijativa izveštavanja (Global Reporting Initiative – GRI), vodeća svetska organizacija u oblasti održivosti, definisala je međunarodni okvir izveštavanja o održivosti, koji sadrži smernice, odnosno principe i standarde za izveštavanje o ekonomskim, ekološkim i društvenim performansama i efektima, kao i odgovarajuće metode za njihovo merenje. Ove smernice primenjuje više od 7000 kompanija širom sveta (<http://database.globalreporting.org/>, 10.03.2015.god.) Pored toga, Evropska komisija je usvojila Direktivu 2014/95/EU o objavljivanju nefinansijskih informacija. Ovaj pravni akt zahteva da kompanije u svojim izveštajima otkriju informacije o politikama, rizicima i rezultatima u pogledu ekoloških i socijalnih aspekata, pitanja koja se tiču zaposlenih, poštovanja ljudskih prava, borbe protiv korupcije i podmićivanja, i sl., što će obezbediti investitorima i drugim stejkholderima potpuniju sliku o performansama kompanije. Direktiva je stupila na snagu 4. decembra 2014. godine, a zemlje članice Unije imaju rok od dve godine da je transponuju u svoje nacionalno zakonodavstvo, pri čemu Evropska komisija pomaže putem organizovanja neformalnih radionica u cilju pomoći nacionalnim vlastima. Nova pravila će se odnositi samo na velike kompanije sa više od 500 zaposlenih, a to uključuje cca. 6000 velikih kompanija širom Evropske unije (<http://ec.europa.eu>, 09.03.2015. g.).

Iscrpno istraživanje sa ciljem sagledavanja u kojoj meri preduzeća grade sliku društveno odgovorne kompanije sprovedli su Maignan i Ralston (2002). Istraživanje je prvobitno obuhvatilo slučajan uzorak od 300 kompanija sa The Fortune 500 liste, po 100 kompanija iz svake od tri velike evropske zemlje – Velike Britanije, Francuske i Holandije. Kao izvori podataka su korišćeni web-sajtovi kompanija. U drugoj fazi, iz uzorka su eliminisane kompanije koje ne izveštavaju o korporativnoj društvenoj odgovornosti putem web-sajta (čak 70%), tako da je ostatak ispitivanja sproveden na uzorku od 89 velikih kompanija koje objavljuju informacije o društveno odgovornom poslovanju u okviru svoje internet prezentacije (48 britanskih, 24 francuske, 17 holandskih kompanija). Kada je reč o *specifičnim područjima KDO* o kojima kompanije u najvećoj meri izveštavaju, autori su, na osnovu web-prezentacija, došli do sledećih zaključaka. Naime, rezultati studije su pokazali da su u Francuskoj najzastupljeniji programi koji se odnose na zaštitu životne sredine, dok su na drugom mestu programi unapređenja kvaliteta. U Holandiji, kompanije na prvom mestu ističu učešće u programima zaštite životne, dok su na drugom mestu filantropski programi. Interesantno je da ni jedna francuska niti holandska firma nije navela kao prioritet volonterske programe. U britanskim kompanijama najzastupljenije područje predstavljaju filantropski programi, zatim sponzorstva, dok su na trećem mestu programi zaštite životne sredine.

Kada je reč o interesima stejkholdera, u sve tri posmatrane evropske zemlje, kompanije obraćaju najviše pažnje na pitanja zajednice, ali su prisutne razlike u pogledu prirode pojedinih pitanja zajednice. Naime, zaštita životne sredine je područje koje se najčešće pominje u prezentacijama kompanija iz sve tri države. Od ukupnog broja kompanija koje diskutuju o društvenoj odgovornosti u okviru svoje Internet prezentacije, u Velikoj Britaniji: 78,8% kompanija je pomenulo da ulaže u zaštitu životne sredine, 24,2% ističe podršku umetnosti i kulturi, 42,4% ulaže u obrazovanje, 27,3% u unapređenje kvaliteta života, a 21,2% u unapređenje bezbednosti. U francuskim kompanijama dominiraju dva ključna interesa: zaštita životne sredine (62,1%) i kvalitet proizvoda/usluga (41,4%). Ovakav rezultat implicira da francuske organizacije primenjuju veoma fokusirane pristupe korporativnoj društvenoj odgovornosti. U holandskim kompanijama dominiraju tri ključna područja koje kompanije ističu:

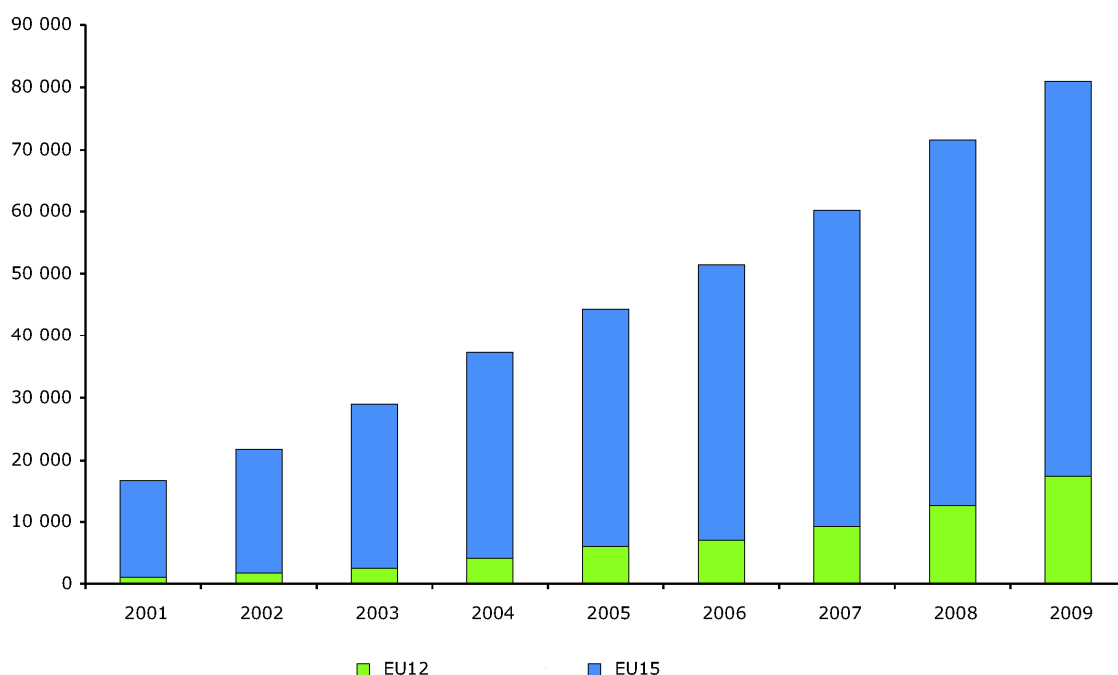
zaštita životne sredine (70,8%), umetnost i kultura (29,2%) i zdravlje i bezbednost zaposlenih (25%).

Od britanskih kompanija koje izveštavaju o društvenoj odgovornosti putem web sajta, 56% kao glavni *motiv za društveni angažman* navode ostvarivanje performansi. Kod francuskih firmi se kao primarni motiv izdvaja zadovoljenje interesa stejkholdera (34.5% od firmi koje izveštavaju o KDO putem web sajta), dok su kod holandskih firmi performanse i interesi stejkholdera podjednako bitni motivi.

Ograničenje istraživanja, koje su sprovedeli Maignan i Ralston (2002), se svakako odnosi na činjenicu da se krajnji uzorak sastoji isključivo od velikih i vodećih kompanija u svojoj grani, tako da rezultati ne mogu biti reprezentativni kada se radi o manjim preduzećima. Takođe, u budućim istraživanjima bi bilo interesantno sagledati razlike u pogledu obima ulaganja u pojedina područja korporativne društvene odgovornosti.

Može se zaključiti da, kao i u Srbiji, i u Evropi kompanije u značajnoj meri posvećuju pažnju oblasti *zaštite životne sredine*. Naime, broj kompanija koje primenjuju ISO14001 standard – Sistem upravljanja zaštitom životne sredine, iz godine u godinu raste. Prema podacima iz 2009. godine, od ukupno 223149 organizacija širom sveta koje su usvojile ISO 14001 standard, preko 80000 (cca 36%) čine kompanije iz Evropske unije (<http://www.unesco.org/>, <http://www.eea.europa.eu>, 09.03.2015. g.). Pri tome, najveći broj kompanija je poreklom iz Španije, dok je na drugom mestu Italija, a zatim Velika Britanija (<http://www.iso.org/iso/survey2009.pdf>, 09.03.2015.g). Grafikon na Slici 1 hronološki prikazuje rast broja evropskih organizacija koje su usvojile ISO 14001 standard u periodu od 2001. do 2009. godine.

Slika 1. Broj organizacija poreklom iz zemalja Evropske unije koje poseduju ISO14001 standard



Izvor: European Environment Agency, <http://www.eea.europa.eu/data-and-maps/figures/number-of-organisations-with-registered-1>, 09.03.2015. g.

U okviru Razvojnog programa Ujedinjenih nacija (UNDP – United Nations Development Program), 2007. godine sprovedena je *Baseline* studija sa ciljem procene nivoa korporativne društvene odgovornosti u zemljama koje su se nedavno priključile Evropskoj uniji, kao i u zemljama kandidatima za članstvo. Studija je obuhvatila 288 kompanija u osam zemalja. Navedenom studijom se došlo do sledećih zaključaka (UNDP, 2007, *Baseline Study*):

- U velikoj većini posmatranih zemalja, nedostaju vladini sistematski podsticaji i inicijative za društveni i ekološki angažman;
- Kompanije poreklom iz posmatranog regiona, generalno ne objavljuju dovoljno informacija o politici korporativne društvene odgovornosti;
- Neki od međunarodno priznatih standarda su usvojeni, ali postoje problemi u pogledu njihovog razumevanja;
- Uglavnom su multinacionalne kompanije, koje karakteriše dugoročna posvećenost lokalnom i globalnom ekonomskom razvoju, ključni pokretači društvene odgovornosti;
- Razumevanje koncepta korporativnog upravljanja varira širom regiona, i visoko je zavisno od faktora kao što su legalne strukture, druge kompanije i relevantni kodovi i standardi. U mnogim slučajevima, koncept dobre prakse korporativnog upravljanja još nije stekao praktično razumevanje i nije implementiran. Posledično, tumačenje efikasnog i efektivnog upravljanja korporativnom društvenom odgovornošću, isto tako značajno varira širom posmatranog regiona.

Zaključak

Evidentno je i neosporno da su prisutne značajne razlike u stepenu razvijenosti i primene koncepta korporativne društvene odgovornosti između Evropske unije i Republike Srbije. Ove razlike se prvenstveno tiču nivoa svesti rukovodilaca kompanija u pogledu značaja društveno odgovornog poslovanja, naročito kada je reč o domaćim preduzećima, ali i u aktivnoj podršci države i drugih segmenata društva kao što su zajednice potrošača, poslovni klijenti, organizacije civilnog društva, sindikati i sl.

Pozitivna iskustva primene koncepta društveno odgovornog ponašanja u Evropskoj uniji temelje se na interaktivnom odnosu države i realnog sektora, posebno u razvijenijem delu Unije. Sa jedne strane, država, kombinacijom različitih instrumenata (regulatornog i partnerskog karaktera) usmerava kompanije da svoje aktivnosti podrede i interesima zajednice u kojoj obavljaju poslovanje, a ne samo ekonomskim interesima. U tom smislu, država i njene institucije koje se bave problematikom korporativne društvene odgovornosti, permanentno prate i inoviraju procese u ovoj oblasti. U jednom broju zemalja EU, oblast društveno odgovornog poslovanja institucionalizovana je formiranjem posebnih organizacionih celina pri vladama tih zemalja, dok je kod drugih, aktivnostima države, nastao određen broj nevladinih organizacija koje se bave ovom problematikom. Sa druge strane, veliki broj kompanija iz EU, svojim aktivnosti podržava napore svojih vlada i inicijativa Evropske komisije u pogledu izveštavanja o korporativnoj društvenoj odgovornosti, objavljivanju informacija o politikama, rizicima i rezultatima u pogledu ekoloških i socijalnih aspekata, pitanja koja se tiču zaposlenih, poštovanja ljudskih prava, borbe protiv korupcije i podmićivanja itd.

Nasuprot ovoj praksi, u Srbiji se mere države uglavnom svode na *ad hoc* aktivnosti i inicijativu kompetentnih, uticajnih pojedinaca i grupa zainteresovanih za primenu ovog koncepta odgovornosti, u cilju dugoročno održivog razvoja zemlje. Nažalost, u Republici Srbiji ne postoji poseban organ vlasti koji se bavi pitanjima promovisanja korporativne društvene odgovornosti, već tu ulogu preuzima Ministarstvo rada i socijalne politike, dok u Evropskoj uniji najznačajniju ulogu ima Evropska komisija, kao i KDO Evropa, mreža koja je osnovana na inicijativu bivšeg predsednika Evropske komisije Žaka Delorsa.

Pred Srbijom se postavlja imperativ intenzivnijeg promovisanja društveno odgovornog i održivog poslovanja, a izuzetno značajan korak na tom putu predstavlja usvajanje Strategije razvoja i promocije društveno odgovornog poslovanja za period od 2010. do 2015. godine. Međutim, efekti primene Strategije danas nisu primetni u onoj meri u kojoj se to očekivalo. Imajući u vidu postojeću ekonomsku i finansijsku situaciju u zemlji, nedostatak finansijskih

resursa se može izdvojiti kao jedan od ključnih faktora koji utiču na nedovoljan nivo aktivnosti na polju društvene odgovornosti domaćih preduzeća.

Osim toga, za većinu srpskih kompanija bi bilo od izuzetnog značaja da, u svojim javnim prezentacijama, veću pažnju posvete izveštavanju o korporativnoj društvenoj odgovornosti, jer bi na taj način znatno uvećale stepen svojih tržišnih i drugih performansi, privukle zainteresovane investitore i klijente, ali i omogućile sebi recipročan odgovor zajednice na napore koje ulažu u ovoj oblasti. Pozitivni primeri ogledaju se u činjenici da je, kao posledica ubrzanog procesa privatizacije državnih i društvenih preduzeća u prethodnih 15 godina, u Srbiji započeo poslovanje veliki broj stranih multinacionalnih kompanija čija je aktivnost usaglašena sa međunarodnim standardima društveno odgovornog poslovanja.

Mada su multinacionalne kompanije segment koji intenzivno zagovara i implemetira principe korporativne društvene odgovornosti, one mogu biti i značajan podsticajni faktor u intenziviranju primene koncepta društvene odgovornosti sektora malih i srednjih preduzeća. Veliki broj preduzeća iz ovog segmenta, zbog nerazumevanja, straha od birokratije, uvećanih troškova, složenih procedura, nedostatka sredstava, motivacije ili nezainteresovanosti, u praksi ne sprovode uopšte ili sprovode samo neki od oblika korporativne odgovornosti. Koristi koje ovaj, brojčano najobimniji, sektor može imati od implementacije koncepta KDO su značajne, a pre svega se ogledaju u uspostavljanju javno-privatnih partnerskih odnosa u različitim oblastima odgovornosti prema društvenoj zajednici u kojoj posluju. Koristi za lokalne zajednice, države, ali i potencijalne strane investitore u prepoznavanju odgovornog ponašanja u subjektima u koja žele da ulažu, su nesumnjive i na duži rok socijalno i ekonomski više nego očekivane.

Uprkos prisutnim razlikama između Republike Srbije i Evropske unije u pogledu korporativne društvene odgovornosti, mogu se identifikovati izvesne sličnosti između iskustva naše zemlje i zemalja članica EU. Iako različite države preferiraju različita područja korporativne društvene odgovornosti, kod svih se, u manjoj ili većoj meri, zaštita životne sredine nalazi na listama prioriteta, kao što je slučaj i u strategijama kompanija i Vlade Republike Srbije.

Kao što je već navedeno u rezultatima Baseline studije, većina zemalja, novih članica Evropske unije, ne poseduje institucionalizovano mesto u vladi koje brine o društveno odgovornom poslovanju korporacija, slično kao što je slučaj i u Srbiji. Osim toga, u oba slučaja, uglavnom su multinacionalne kompanije ključni pokretači društvenog angažmana. Imajući u vidu da i neke od novijih zemalja članica EU i Srbija imaju socijalističko nasleđe, kao i da njihove nacionalne kulture odlikuje visok nivo kolektivizma, moglo bi se očekivati više interesovanja države za korporativnu društvenu odgovornost, kao vid lojalnosti prema zajednici i brige za njenu dobrobit

Kao i pred zemljama Evropske unije, naročito novim članicama, i njihovim kompanijama i pred Srbijom i srpskim kompanijama, predstoji dug put razumevanja značaja korporativne društvene odgovornosti, implementacije koncepta, permanentnog razvoja i unapređenja pristupa problemu, rada na globalnoj institucionalizaciji KDO pristupa u poslovanju svih segmenata privrednog, obrazovnog, kulturnog, političkog i društvenog života.

Reference

1. Albareda, L., Lozano, J. & Ysa, T. (2007), Public Policies on Corporate Social Responsibility: The Role of Governments in Europe, *Journal of Business Ethics*, Vol.74, No.4, p. 391–407.
2. Carroll, A. (2007), *Business and Society – Ethics and Stakeholder Management*, South-Western College Publishing
3. Commission of the European Communities, (2001), *Green Paper – Promoting a European framework for Corporate Social Responsibility*, Brussels: Commission of the European Communities
4. Figar, N. (2007), *Upravljanje resursima preduzeća*, Niš: Ekonomski fakultet
5. Ivanović-Đukić, M. (2011), Promovisanje društveno odgovornog poslovanja preduzeća u Srbiji, *Sociologija*, Niš: Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, Vol. LIII, No.1., str. 21-42.

6. Kotler P. & Lee, N. (2006), *Korporativna društvena odgovornost - učiniti najbolje za svoju kompaniju i za izabrani društveni cilj*, John Wiley & Sons
7. Letica, B. (2010), *Doba odgovornosti – Korporacijska društvena odgovornost u vrijeme svjetske financijske krize*, Zagreb: MATTE
8. Maignan, I. & Ralston, A., (2002), Corporate Social Responsibility in Europe and the U.S.: Insights from Businesses' Self-Presentations, *Journal of International Business Studies*, Vol. 33, No. 3, p. 497-514.
9. Steurer R. & Konrad A. (2009), Business-society relations in Central-Eastern and Western Europe: How those who lead in sustainability reporting bridge the gap in corporate (social) responsibility, *Scandinavian Journal of Management*, Vol.25, No.1, p. 23–36.
10. Steurer, R., Martinuzzi, A. & Margula, S. (2012), Public Policies on CSR in Europe: Themes, Instruments, and Regional Differences, *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, Vol. 19, No.4, p. 206–227.
11. Stojanović Aleksić, V. & Domanović, V. (2012), Strengthening the Corporate Social Responsibility and Ethical Dimension of Leadership in Terms of Crisis, *ESD Conference: Book of Proceedings of the 1st International Scientific Conference, Frankfurt*, VADEA and Faculty of Commercial and Business Sciences
12. Strategija razvoja i promocije društveno odgovornog poslovanja u Republici Srbiji za period od 2010. do 2015. godine, (2010), *Službeni glasnik RS*, br. 55/05, 71/05-ispisanka, 101/07 i 65/08

Internet izvori:

13. CSR Europe – The European Business Network for Corporate Social Responsibility, <http://www.csreurope.org/>, 06-09.03.2015. g.
14. European Commission, http://ec.europa.eu/finance/accounting/non-financial_reporting/index_en.htm, 09.03.2015. g.
15. European Environment Agency, <http://www.eea.europa.eu/data-and-maps/figures/number-of-organisations-with-registered-1>, 09.03.2015.r.
16. European Union, http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/employment_rights_and_work_organisation/n26039_en.htm, 06.03.2015. g.
17. Global Reporting Initiative, Sustainability Disclosure Database, <http://database.globalreporting.org/> 10.03.2015. g.
18. ISO - The International Organization for Standardization <http://www.iso.org/iso/survey2009.pdf>, 09.03.2015. g.
19. Privredna komora Srbije, www.pks.rs, 10.03.2015.g
20. <http://www.prsp.gov.rs>,
21. Unesco – United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization, http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/HQ/SC/temp/wwap_pdf/Table_Trends_in_ISO_14001_certification.pdf, 09.03.2015.r.
22. UNDP – United Nations Development Program, (2007), Baseline Study, http://europeandcis.undp.org/uploads/public1/files/BASELINE_STUDY_ON.pdf, 22.04.2015. g.
23. Vlada Republike Srbije, <http://www.srbija.gov.rs/>, 15.03.2015.

OCENA PERFORMANSI PREDUZEĆA: ISKUSTVA ZEMALJA EVROPSKE UNIJE I REPUBLIKE SRBIJE

Dr Violeta Domanović*
Dr Jasmina Bogićević**

Apstrakt: *Analitički pouzdanu ocenu performansi preduzeća treba zasnivati na setu relevantnih i pouzdanih informacija. Ključna pitanja se odnose na suštinsko određenje informacionog okvira i izbor merila koja će se koristiti u tom kontekstu. S tim u vezi, javlja se dilema da li ocenu performansi preduzeća treba bazirati samo na finansijsko-izveštajnoj algebri koja neposredno pruža uvid u imovinski, finansijski i prinosni položaj preduzeća ili je neophodno da se ista zasniva i na drugim informacionim sadržajima. U tom smislu, u poslednje vreme se apostrofira značaj primene šireg, sveobuhvatnog modela izveštavanja za ocenu performansi preduzeća. Ovaj kompleksan i integralan pristup oceni performansi podrazumeva uzimanje u obzir ne samo finansijskih parametara, već i indikatora koji se odnose na zaštitu životne sredine, društvo i korporativno upravljanje. Svrha istraživanja u radu je ukazivanje na značaj simultane primene finansijskih i nefinansijskih informacija za potrebe analize i ocene performansi. U tom kontekstu u radu se razmatraju modeli za ocenu performansi preduzeća, njihova primena u zemljama Evropske unije, kao i mogućnosti njihove implementacije u preduzećima u Republici Srbiji.*

Ključne reči: *model integrisanog izveštavanja, performanse preduzeća, finansijske informacije, nefinansijske informacije.*

Uvod

U poslednje vreme sve više se potencira činjenica da konvencionalni računovodstveni model, a posebno njegov finansijsko-izveštajni segment ne može da pruži adekvatne odgovore na brojna pitanja raznih interesnih grupa. Tradicionalni računovodstveni okvir, obračunski asimetrično tretirajući tokove rentabiliteta (priznajući potencijalne gubitke uz ignorisanje očekivanih dobitaka) ne zadovoljava u potpunosti ne samo zahteve menadžera, već i investitora i kreditora za identifikovanje i praćenje performansi entiteta. Stoga se ne samo u akademskim, već i u institucionalnim i profesionalnim krugovima ukazuje na potrebu da se ocena performansi preduzeća zasniva ne samo na finansijskim, već i na nefinansijskim informacijama.

U poslednjoj deceniji, veliki broj preduzeća u razvijenim tržišnim privredama značajno je transformisao svoje sisteme merenja i upravljanja performansama. Značajna komponenta ove transformacije jeste usvajanje strategijskih sistema merenja performansi (*Strategic Performance Measurement Systems – SPMS*) (Micheli i Manzoni, 2010). Strategijski sistemi merenja performansi imaju značajan uticaj na performanse preduzeća (Davis i Albright, 2004; Hoque i James, 2000) i to zahvaljujući, pre svega, njihovom doprinosu uspešnoj implementaciji definisanih strategija (Kaplan i Norton, 2000, 2004).

Novija istraživanja, međutim, ukazuju da strategijski sistemi merenja performansi ne obezbeđuju samo uspešnu implementaciju strategija, već doprinose i unapređenju procesa formulacije istih (Bourne i dr., 2000). Novija literatura, takođe, baca sumnju na mogućnosti sistema da podržavaju performanse preduzeća u dinamičkim okruženjima. Neke studije ističu da se adaptivne sposobnosti preduzeća u uslovima dinamičkog okruženja povećavaju kada su pribavljene informacije širokog spektra (Hoque, 2005). Pa ipak, druge studije ispitivale su da li *SPMS* sistemi mogu zapravo da podrže performanse u dinamičkim okruženjima s obzirom na

* vterzic@kg.ac.rs

** bogicevicj@kg.ac.rs

rizike preterane posvećenosti konkretnim strategijskim odlukama u takvim kontekstima (Micheli i Manzoni, 2010; Nørreklit, 2000).

Primena sistema merenja performansi često se preporučuje u cilju što bolje implementacije strategije i povećanja organizacionih performansi (na primer, Davis i Albright, 2004). Savremeni modeli merenja performansi podrazumevaju primenu kako finansijskih, tako i nefinansijskih merila u skladu sa poslovnom strategijom. Kao primeri savremenih modela najčešće se ističu *balanced scorecards (BSC)* i multikriterijumski ključni indikatori performansi (*KPI*). Usvajanje takvih sistema u stalnom je porastu u poslednje dve decenije. Kompanije su sve više pod pritiskom da isporučuju vrednost ne samo za akcionare, već i za ostale interesne grupe i sve više su ubeđene da savremeni modeli merenja performansi mogu biti od pomoći u realizaciji ovog zadatka (Ittner i Larcker, 2003). Istraživači u ovoj oblasti svesni su činjenice zašto kompanije usvajaju ove sisteme (na primer, Hoque i James, 2000).

Istraživači iz oblasti računovodstva, poslovne ekonomije i menadžmenta ispitivali su efekte sistema merenja performansi. Takođe, ispitivani su i efekti sistema sa aspekta dizajna i implementacije (na primer, Speckbacher i dr., 2003). Pa ipak, još uvek ne postoji saglasnost o stvarnim posledicama sistema. Franco-Santos i dr. (2012) pokušali su da integrišu znanje o posledicama sistema merenja tako što su posledice sistema sistematizovali u tri kategorije: ponašanje ljudi, organizacione sposobnosti i performanse. Ova sveobuhvatna, ali još uvek škrta kategorizacija omogućava da se izvedu brojne varijable na koje sistemi mogu uticati, što značajno olakšava razumevanje ovog kompleksnog fenomena. Prva grupa posledica koje se odnose na ponašanje ljudi obuhvata one posledice koje su povezane sa akcijama i reakcijama ljudi (na primer, motivacija, participacija) i na njihove kognitivne mehanizme (na primer, percepcije). Posledice koje se odnose na organizacione sposobnosti podrazumevaju sve ono što se odnosi na konkretne procese, aktivnosti ili kompetencije koje omogućavaju organizaciji da ostvari konkurentsku prednost (na primer, strateško usklađivanje, organizaciono učenje). Konačno, performanse obuhvataju različite efekte sistema na finansijske i nefinansijske rezultate na svim nivoima organizacije (na primer, performanse firme, menadžerske performanse i performanse tima).

Otuda, predmet istraživanja jeste ocena performansi preduzeća, sa posebnim osvrtom na ocenu performansi preduzeća u Evropskoj uniji i Republici Srbiji. Cilj istraživanja jeste da se stekne uvid u zastupljenost različitih modela i merila za ocenu performansi preduzeća u praksi preduzeća Evropske unije i Republike Srbije. Polazna hipoteza je da preduzeća u zemljama Evropske unije koriste savremene integralne modele za ocenu performansi preduzeća, za razliku od preduzeća u Republici Srbiji, koja ocenu performansi preduzeća još uvek baziraju na tradicionalnim finansijskim merilima. U cilju testiranja polazne hipoteze koristiće se kvalitativna metodologija, utemeljena na proučavanju i deskriptivnoj analizi istraživačkog problema i, na osnovu empirijskih istraživanja različitih autora iz oblasti računovodstva i poslovne ekonomije i menadžmenta, metodom sinteze i dedukcije izvršiće se agregiranje različitih stavova. Za uporednu analizu modela za ocenu performansi preduzeća u Evropskoj uniji i Republici Srbiji, primenjen je komparativni naučni metod.

Polazeći od definisanog predmeta, cilja i polazne hipoteze, u radu će se najpre ukazati na mogućnosti i ograničenja finansijskih merila performansi; zatim, biće reči o ulozi modela integrisanog izveštavanja u oceni performansi preduzeća; pratiće se primena modela integrisanog izveštavanja o oceni performansi preduzeća u Evropskoj uniji i, konačno, analiziraće se primena različitih merila performansi u preduzećima u Republici Srbiji.

Mogućnosti i ograničenja finansijskih merila performansi

Svoju ključnu ulogu u u oceni performansi preduzeća računovodstvo prevashodno ostvaruje sastavljanjem i emitovanjem seta finansijskih izveštaja. Kao svojevrtni reporter i editor poslovnog života preduzeća, računovodstvo ima za cilj da pomoću ovih svojih finalnih

proizvoda obezbedi informacije pravim korisnicima, u pravoj količini (*multum non multa*), blagovremeno, u adekvatnoj formi i uz prihvatljive troškove. Pošto finansijski izveštaji pružaju kako kvantitativne, tako i kvalitativne podatke, u literaturi se često ističe njihova kompletnost (Kothari i Barone, 2006). Međutim, treba imati u vidu činjenicu da finansijski izveštaji sa aspekta njihovih korisnika "mogu predstavljati ne samo mapu, već i lavirint" (Fraser i Ormiston, 2013, 21). Kao mapa, finansijski izveštaji predstavljaju adekvatnu osnovu za razumevanje finansijskog položaja preduzeća i procenu njegovog prošlog i očekivanog uspeha. Stoga, nije čudo što primat u okviru prvog modula Sistema ocene i izveštavanja o održivosti (*Sustainability Evaluation and Reporting System – SERS*) pripada informacijama iz bilansa stanja, bilansa uspeha i izveštaja o tokovima gotovine. Značaj ovih navigacionih instrumenata računovodstva se ogleda u tome što analitička interpretacija podataka sadržanih u njima omogućava utvrđivanje i praćenje ključnih finansijskih performansi preduzeća.

U relevantnoj literaturi iz oblasti poslovne ekonomije, menadžmenta, računovodstva i poslovnih finansija ne postoji jedinstveno određenje sintagme finansijske performanse. U nedostatku opšteprihvaćene definicije 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 (Bogićević i Stojanović, 2014):

- a. finansijske performanse u užem smislu i
- b. finansijske performanse u širem smislu

Prema užem shvatanju, ocena finansijskih performansi preduzeća se zasniva isključivo na parametrima koji neposredno odražavaju rezultat preduzeća. Shodno tome, ocena performansi u užem smislu se isključivo oslanja na pokazatelje profitabilnosti. Ovo tumačenje potiče od engleske sintagme *financial performance and position*, što u prevodu znači prinosni i finansijski položaj (Hussey, 2005). Stoga se "termin performanse privrednog društva često sreće i pod nazivima zarađivačka sposobnost, položaj uspeha ili rentabilitetni položaj" (Jović, 2013, 16). Navedeno shvatanje zastupaju Peterson-Drake i Fabozzi (2012), koji kao najreprezentativniji indikator finansijskih performansi koriste prinos na ulaganja (*Return on investment - ROI*). U zavisnosti od tipa ulaganja, ovi autori alternativno posmatraju ovo merilo performansi. Pri tome, ističu da svodno merilo *ROI* obuhvata stopu prinosa na ukupna sredstva (*Return on assets - ROA*) i stopu prinosa na kapital (*Return on equity – ROE*). Nasuprot tome, pojedini autori ističu da *ROE* nije posebna manifestacija *ROI*, već nezavisan parametar (Fraser i Ormiston, 2013). Uže poimanje finansijskih performansi, takođe, zastupaju i Fraser i Ormiston (2013) i kao ključna merila profitabilnosti, pored prethodnih, navede i stopu poslovnog i stopu neto dobitka. Ističući da su finansijska merila performansi indikatori identifikovani na bazi računovodstvenih podataka, Doupnik i Perera (2007) navode sledeća merila: rast poslovnih prihoda, smanjenje troškova, profit i prinos na ulaganja. Kao osnovnu prednost profita kao najsvodnijeg merila performansi ovi autori ističu da profit numerički sumira aktivnosti svih poslovnih funkcija. Stoga, nije čudo što su najzastupljenija merila finansijskih performansi u užem smislu zasnovana na profitu. U tom smislu, u poslednje vreme se koriste i parametri profit pre kamate i poreza (*Earnings Before Interest and Taxes - EBIT*) i profit pre kamate, poreza, amortizacije i otpisa (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization - EBITDA*).

Prema širem shvatanju finansijskih performansi, ocenu ove kompleksne kategorije treba bazirati na merilima koja se utvrđuju na osnovu informacija sadržanih u finansijskim izveštajima, kao i nekih drugih relevantnih računovodstvenih podataka. U tom kontekstu najveći broj autora za ocenu finansijskih performansi koristi ne samo različite pokazatelje profitabilnosti, već i likvidnosti, solventnosti i aktivnosti. Kao protagonisti poimanja finansijskih performansi u širem smislu mogu se navesti Cotter (2012), Davies i Pain (2002), White, Sondhi i Fried (1993). Štaviše, pojedini autori u finansijske performanse ubrajaju i tržišno učešće (Chen i dr., 2009) i rast prodaje (Prieto i dr., 2006) koji, *de facto*, predstavljaju indikatore rasta i konkurentnosti (Kotane i Kuzmino-Merlino, 2012). I u našoj ekonomskoj literaturi, a posebno

računovodstvenoj, koja tretira problematiku finansijskih performansi, uglavnom je favorizovan širi pristup poimanja ove ekonomske kategorije (Milićević i Malinić, 2013).

No, bez obzira da li se finansijske performanse tretiraju u užem ili u širem smislu, glavni izvori za njihovu ocenu su podaci iz bilansa stanja, bilansa uspeha i izveštaja o tokovima gotovine. Pri tome, čak i autori koji zagovaraju uži koncept finansijskih performansi podatke za utvrđivanje globalnih pokazatelja profitabilnosti preuzimaju ne samo iz bilansa uspeha, već i bilansa stanja. Drugim rečima, smatraju da informacije o tokovima rentabiliteta svoj značaj dobijaju tek kada se dovedu u vezu sa angažovanim sredstvima. Zagovornici šireg koncepta finansijskih performansi posebno ukazuju na činjenicu da se pri njihovoj oceni osnovni finansijski izveštaji ne mogu tretirati kao alternativni, već kao komplementarni informacioni izvori. Ukazujući na neraskidive veze između bilansa stanja i bilansa uspeha, s pravom konstatuju da su pokazatelji finansijskih performansi (parcijalni pokazatelji rentabilnosti), koji se utvrđuju isključivo na osnovu bilansa uspeha, irelevantni *per se* ukoliko nisu praćeni indikatorima identifikovanim i na bazi bilansa stanja i izveštaja o tokovima gotovine (pokazatelji likvidnosti, sigurnosti, a delimično i aktivnosti). Čak i istraživanje likvidnosti, na bazi podataka koje emituje bilans stanja, može samo da pruži određene nepotpune indicije stvarnog stanja likvidnosti, zbog čega se ovaj analitički pristup koristi isključivo kao inicijalni provizorni postupak za minucioznu analizu. Stoga se statički pokazatelji likvidnosti često dopunjavaju analizom tokova gotovine koji "predstavljaju krvotok jednog preduzeća" (Knežević, 2007), a tokovi gotovine iz poslovanja se kvalifikuju kao ključno merilo performansi (Fraser i Ormiston, 2013). U tom kontekstu racio likvidnosti novčanih tokova iz poslovne aktivnosti predstavlja posebno značajan indikator finansijskih performansi.

Tokovi gotovine iz poslovnih aktivnosti mogu biti kritična mera poslovnog uspeha. Kako ističu Fraser i 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 činjenično stanje, ne zavise od procene ili upotrebe alternativnih računovodstvenih konvencija ili metoda vrednovanja. Drugim rečima, sve pozicije izveštaja o tokovima gotovine su zasnovane na novcu i jednostavno se mere. Ističući komparativne prednosti ovog izvedenog finansijskog izveštaja, 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".

I pored nespornih mogućnosti koje pružaju finansijskih merila, neophodno je ukazati i na njihovu defektnost i nepotpunost za potrebe ocene performansi preduzeća. Pre svega, finansijski izveštaji predstavljaju retrospektivni odraz poslovno-finansijskog života preduzeća na određeni dan ili za određeni period i kao takvi omogućavaju utvrđivanje istorijski orijentisanih finansijskih merila performansi preduzeća. Kako je već istaknuto, umesto kompasa finansijski izveštaji mogu predstavljati i pravi lavirint koji dovodi u pitanje mogućnost razumevanja njihovih sadržaja. Stoga, brojne informacije sadržane u finansijskim izveštajima "mogu delovati konfuzno i zbunjujuće" (Fraser i Ormiston, 2013, 21) i na taj način dovesti u pitanja pouzdanost njihovog korišćenja. Kompleksnost računovodstvenih pravila, koja su često podložna promenama, kao i diskrecija menadžera da numerički dizajnira finansijske izveštaje predstavljaju svojevrsan problem za ocenu performansi preduzeća. Štaviše, kako navode Fraser i Ormiston (2013) "neke ključne informacije potrebne za ocenu performansi preduzeća nisu raspoložive u finansijskim izveštajima, neke se teško nalaze, a mnoge je nemoguće izmeriti". Stoga, nije čudo što se u poslednje vreme ukazuje na neophodnost korišćenja nefinansijskih merila za potrebe ocene performansi preduzeća.

Uloga modela integrisanog izveštavanja u oceni performansi preduzeća

U poslednje vreme sve više se ukazuje na neusklađenost finansijsko-izveštajnih sadržaja preduzeća i informacionih zahteva njegovih ključnih interesnih grupa za potrebe ocene performansi. U stvari, ističe se činjenica da ocenu performansi preduzeća treba bazirati na holističkom, odnosno integralnom pristupu koji podrazumeva simultanu upotrebu finansijske i nefinansijske metrike. Upravo ova sveobuhvatna izveštajna paradigma u potpunosti odražava kontekst u kojem preduzeće posluje.

Krajnji cilj preduzeća se jednostavno može kvalifikovati kao stvaranje vrednosti (Jensen, 2001; Grant, 2002). Da bi se navedeni cilj ostvario, preduzeća ne bi smela da ignorišu kontekst u okviru kog realizuju svoje aktivnosti. U literaturi dominira shvatanje da ovaj kontekst treba posmatrati kao mrežu odnosa preduzeća i njegovih brojnih interesnih grupa. Drugim rečima, odnosi preduzeća i njegovih ključnih interesnih grupa determinišu mogućnost njegovog održivog, kontinuiranog poslovanja (Perrini i Tencati, 2006). Polazeći od činjenice da potpun set odnosa sa interesnim grupama ima strategijski značaj za dugoročan uspeh i opstanak preduzeća, autori Perrini i Tencati (2006) ističu da merenje uspeha korporacije ne treba ograničiti isključivo na stvaranje vrednosti za jednu interesnu grupu, to jest akcionare. Pragmatičan odraz uzimanja u obzir i drugih interesnih grupa (zaposlenih, klijenata, dobavljača, finansijskih partnera, vlasti, lokalne zajednice i društva uopšte) sa aspekta ocene uspešnosti preduzeća rezultirao je u usvajanju holističkog i sveobuhvatnog okvira. Reč je o izuzetno fleksibilnom okviru koji proširuje i unapređuje tradicionalne finansijsko/ekonomske pristupe merenju performansi, a koji se modelira prvenstveno u skladu sa potrebama i zahtevima interesnih grupa.

Iako je ideja o redizajniranju okvira za ocenu performansi plasirana krajem prethodnog veka u SAD, njenu afirmaciju i dalje podržavaju istaknute međunarodne i evropske institucije. Ove institucije su ujedno doprinele razvoju modela sveobuhvatnog izveštavanja i definisanju ključnih indikatora performansi. Među njima, poseban značaj pripada neprofitnoj organizaciji Inicijativa za globalno izveštavanje (*Global Reporting Initiative - GRI*), koja je kreirala izveštajni okvir i set indikatora koji se odnose na pitanja zaštite životne sredine, društva i ekonomije. Smatra se da su Smernice za izveštavanje o održivosti koje je razvila *GRI* u praksi najzastupljeniji nefinansijski izveštajni okvir. Takođe, ova Oganizacija je već četiri puta ažurirala smernice za izveštavanje o održivosti. Prema poslednjoj verziji (G4), okvir pruža smernice svim organizacijama u svetu, bez obzira na njihovu veličinu, u vezi sa formama izveštavanja, oblastima koje treba obelodaniti i ključnim indikatorima performansi. Stoga nije čudo što ovaj obuhvatni izveštajni okvir ima široku primenu širom sveta. Iako je namera *GRI* da smernice doprinesu standardizaciji izveštavanja preduzeća, u praksi se ponekad različito tumače i primenjuju. Značajnoj afirmaciji korišćenja nefinansijskih indikatora performansi doprinela je i Konferencija Ujedinjenih nacija o trgovini i razvoju (*United Nations Conference of Trade and Development – UNCTAD*) kada je 2008. godine usvojila Smernice za korporativnu odgovornost u kojima su navedeni indikatori o zaštiti životne sredine, društvu i korporativnom upravljanju. Sličan set nefinansijskih merila sugerisali su u istom periodu Institut ovlašćenih finansijskih analitičara (*The Chartered Financial Analyst Institute – CFA Institute*) i Evropska federacija udruženja finansijskih analitičara (*The European Federation of Financial Analyst Societies – EFFAS*). Pored navedenih institucija, snažan doprinos afirmaciji korišćenju nefinansijskih performansi dala je i Međunarodna federacija računovođa (*International Federation of Accountants – IFAC*) 2011. godine, koja je insistirala na tome da su ključne performanse one koje se odnose na zaštitu životne sredine, društvo i oblast upravljanja. Savet Evropske unije je 29. septembra 2014. godine usvojio novu Direktivu 2014/95/EU koja se odnosi na obelodanjivanje nefinansijskih i raznih informacija na nivou velikih preduzeća i grupa. Direktiva je stupila na snagu 6. decembra 2014. godine i predstavlja svojevrsnu dopunu nedavno donete

Direktive 2013/34/EU, koja se odnosi na godišnje pojedinačne i konsolidovane finansijske izveštaje, a kojom su zamenjene računovodstvene Četvrta i Sedma Direktiva.

Značajnu ulogu u razvoju efikasne i efektivne metodologije za obuhvatnu ocenu održivosti preduzeća odigrala je i akademska zajednica. Kao ilustrativan primer ovog doprinosa može se navesti Sistem ocene i izveštavanja o održivosti (*Sustainability Evaluation and Reporting System – SERS*), koji je proistekao iz teorijskih analiza i empirijskih istraživanja italijanskih autora Perrini-ja i Tencati-ja (2006). Ovaj sistem obuhvata sledeća tri modula: (1) sistem obuhvatnog izveštavanja, (2) integrisan informacioni sistem i (3) ključne indikatore performansi za održivost preduzeća (Perrini i Tencati, 2006). Za razliku od drugog i trećeg modula koji su jednodimenzionalno prikazani, prvi modul pod nazivom Sistem obuhvatnog izveštavanja obuhvata: godišnji obračun, socijalni izveštaj (*social report*), izveštaj o zaštiti životne sredine (*environmental report*) i set integrisanih indikatora performansi. Kako je godišnji obračun već razmatran u okviru finansijskih performansi, u nastavku će biti reči o socijalnom izveštaju i izveštaju o zaštiti životne sredine.

U fokusu društvene dimenzije korporativne održivosti je uticaj organizacije na društvene sisteme u okviru kojih posluje. Socijalni izveštaj sadrži informacije o uticaju preduzeća i njegovih aktivnosti na različite interesne grupe. Pri izboru socijalnih performansi neophodno je da se odrede standardi ili smernice koji se bave pitanjima društva. Socijalnim pitanjima se bave savremeni koncept Korporativna društvena odgovornost, *Corporate Social Reporting – CSR*, Društvena odgovornost 8000 (*Social Accountability*) i Društveno odgovorno ulaganje. Socijalni izveštaj omogućava menadžmentu proces donošenja odluka i korporativno komuniciranje. Obuhvata politiku etike, izveštaj o dodatoj vrednosti i analizu odnosa između interesnih grupa. Socijalne performanse su usmerene na radne prakse, ljudska prava, kao i šira socijalna pitanja koja tangiraju širok spektar interesnih grupa (Hřebiček, Štencl, Trenz i Soukopová, 2012). Drugi deo socijalnog izveštaja je izveštaj o dodatoj vrednosti, koji predstavlja tradicionalni instrument socijalnog izveštavanja i ujedno sponu između tradicionalnog finansijskog računovodstva i socijalnog izveštavanja. Meri finansijski iskazanu dodatnu vrednost koju stvara i raspodeljuje kompanija različitim interesnim grupama. Analiza odnosa između interesnih grupa na bazi kvalitativnih i kvantitativnih informacija ima za cilj da proceni održivost interakcije kompanije i njenih konstituenata.

Indikatori zaštite životne sredine (*environmental indicators*) se odnose na uticaj koji organizacija putem svojih proizvoda, usluga i aktivnosti utiče na okruženje. Izveštaj o zaštiti životne sredine preduzeće koristi kako bi upravljalo i kontrolisalo aktivnosti i kao instrument za komunikaciju sa interesnim grupama koje su posebno zainteresovane za pitanja životne sredine. Iako ne postoji jedinstven model ovog izveštaja, ovaj izveštajni segment *SERS* treba da sadrži dva značajna toka informacija: tok koji se odnosi na fizičke podatke – računovodstvo energije i materijala i tok koji se odnosi na finansijske stavke - monetarno računovodstvo zaštite životne sredine. Dok računovodstvo energije i materijala sakuplja informacije o uticaju aktivnosti preduzeća na okruženje, monetarno računovodstvo određuje troškove i koristi po osnovu upravljanja proizvodima i procesima u funkciji zaštite životne sredine (Perrini i Tencati, 2006). Relevantan segment prvog modula *SERS*-a predstavlja set integrisanih indikatora performansi koji dovode u vezu fizičke i tehničke količine sa finansijskim vrednostima i na taj način brojnim korisničkim grupama pruža potpuniji uvid u korporativne aktivnosti i ponašanje. Integrisani informacioni sistem predstavlja jezgro procesa ocene i izveštavanja o performansama preduzeća (Perrini i Tencati, 2006). Zasnivajući se na dostignućima savremenih informacionih i komunikacionih tehnologija ovaj modul omogućava prikupljanje, obradu i podelu fizičko/tehničkih i finansijskih podataka. Upravo ovaj element predstavlja polazni nivo za uključivanje računovodstvenih sistema koji se odnose na životnu sredinu i društvo kako bi se integrisale i unapredile postojeće metodologije finansijskog računovodstva i obračuna troškova. Najzad, poslednji modul pod nazivom Ključni indikatori performansi predstavlja presudan element *SERS* metodologije (Perrini, Tencati, 2006). Usled nedostatka vremena i resursa, mala i

srednja preduzeća nisu u mogućnosti da odrede komplikovan sistem izveštavanja o održivosti. Pošto je i njima potrebna mapa za kontinuiranu ocenu performansi i kvaliteta odnosa sa interesnim grupama, ova grupa preduzeća koristi ključne indikatore performansi kao svojevrzne putokaze za te potrebe.

Evidentno je da prethodno razmatrana *SERS* metodologija omogućava preduzeću da upravlja odnosima sa interesnim grupama, da odgovori na njihove informacione zahteve, kao i da se bavi ekonomskim, socijalnim i pitanjima zaštite životne sredine.

Ocena performansi preduzeća u zemljama Evropske unije

U zemljama Evropske unije, godišnji izveštaj sadrži finansijske izveštaje i dobrovoljne napomene, kao i dokument koji se naziva komentari menadžmenta ili diskusija i analiza menadžmenta, koji sadrži nefinansijske informacije konkretno vezanih za određeno preduzeće. Bini i Dainelli (2011) razmatraju ulogu Evropske direktive 2003/51, koja nalaže menadžerima da prezentiraju set racia korisnih da se osvetle finansijske performanse i to stopu prinosa na kapital (*ROE*), stopu prinosa na investicije (*ROI*) i stopu neto dobitka (*ROS*). Autori su analizirali izveštavanje u četiri zemlje Evropske unije (Nemačka, Italija, Ujedinjeno Kraljevstvo i Holandija) respektujući razlike u kulturalnom, ekonomskom, finansijskom i regulatornom okruženju. Autori predlažu integrisani pristup analizi i evaluaciji kvaliteta prezentiranja finansijskih i nefinansijskih informacija. Ističu rezultate istraživanja odnosa između dobrovoljnog objavljivanja finansijskih racia i korporativnih karakteristika u periodu 1989-1993. godine na uzorku od 313 velikih preduzeća u Ujedinjenom Kraljevstvu. Kao finansijska merila ističu racia investiranja, racia zaduživanja i racia profitabilnosti. Ističu da finansijska racia variraju od preduzeća do preduzeća i da priroda delatnosti, performanse preduzeća i veličina predstavljaju faktore koji utiču na politiku objavljivanja finansijskih racia. Black Sun je poredio praksu objavljivanja 100 preduzeća u 2005. i 2006. godini i zaključak je da je 79% izveštaja u 2006. godini sadržao ključne finansijske indikatore performansi (*Financial Key Performance Indicators – FKPI*) u odnosu na 2005. godinu (56% izveštaja) (Bini i Danielli, 2011, 22). Deloitte je sproveo godišnje istraživanje na uzorku od 130 preduzeća čije su akcije kotirane na Londonskoj berzi. Navedeno istraživanje pokazuje povećanje broja ključnih finansijskih indikatora performansi sa četiri na pet indikatora između 2008. i 2009. godine (Bini i Danielli, 2011, 23). Slično je i sa preduzećima u Italiji. Skandinavske zemlje prezentuju više finansijskih indikatora od preduzeća u Ujedinjenom Kraljevstvu.

Januara 2010. godine, prema nemačkim računovodstvenim standardima (*German Accounting Standards – GAS*), izveštaj menadžera treba da sadrži sledeće delove (Bini i Danielli, 2011, 34): opis poslovnog okruženja, informacije o profitu, finansijskoj poziciji preduzeća, aktivni i pasivi, izveštaj o događajima nakon dana bilansa, izveštaj o riziku, kao i izveštaj o očekivanom razvoju. Od finansijskih merila, prema pomenutim standardima, primenjuju se neto prihod, prinos na aktivu, leveridž, profitabilnost, tržišna merila, merila zaduženosti i racia likvidnosti. Od nefinansijskih merila, primenjuju se merila zaštite životne sredine i merila koja se odnose na zaposlene (potrošnja vode i energije, emisija ugljendioksida, obuka zaposlenih i učešće zaposlenih u raspodeli profita itd.) i merila kupaca.

U Ujedinjenom Kraljevstvu, preduzeća moraju pripremiti i Strategijski izveštaj. Strategijski izveštaj mora uključiti, između ostalog, opis glavnih rizika i neizvesnosti sa kojima se preduzeće suočava, kao i, na osnovu ključnih indikatora performansi, analizu relevantnih pitanja zaštite životne sredine i pitanja zaposlenih. Osim toga, Strategijski izveštaj mora da sadrži informacije o politici zaštite životne sredine, pitanjima zaposlenih, socijalnim pitanjima, pitanjima zajednice i ljudskih prava. Nova Direktiva uvodi obavezu za preduzeća da objave postojeće politike i rezultate antikoruptivne politike. U Ujedinjenom Kraljevstvu, Strategijski izveštaj treba da sadrži informacije koje su od koristi za akcionare. Glavna svrha izveštaja je da

pruži informacije akcionarima kako bi ocenili performanse direktora na putu realizacije uspeha preduzeća i kako bi procenili njegove ostvarene rezultate i predvideli iste u budućnosti.

Zemlje članice Evropske unije, kao što su Austrija, Belgija, Danska, Finska, Nemačka, Holandija i Švedska, formalno se pozivaju na Inicijativu za globalno izveštavanje u svojim dokumentima ili politikama. U Švedskoj, na primer, državna preduzeća moraju da prezentuju izveštaj o održivosti u skladu sa smernicama Inicijative za globalno izveštavanje.

Zemlje članice EU imaju dve godine da uvedu Direktivu 2014/95/EU u nacionalno zakonodavstvo. S tim u vezi, Evropska komisija organizuje neformalne radionice na tu temu kako bi pomogla vlastima pojedinih zemalja. Takva jedna prva radionica održana je u Briselu 24. marta 2015. godine. Ispostavilo se da je to jedan koristan forum za razmenu iskustava među zemljama članicama EU i za diskusiju o praktičnim pitanjima implementacije. Mnoge zemlje članice EU su već započele proces uvođenja Direktive u svoje zakonodavstvo i imaju konkretne planove za implementaciju, dok su neke zemlje već u podmakloj fazi. Sledeća radionica na ovu temu planirana je za septembar 2015. godine.

Perrini i Tencati (2006) ističu da *balanced scorecard* model, Smernice za izveštavanje o održivosti (*GRI Sustainability Reporting Guidelines*) i Smernice za upravljanje integrisanom održivošću (*Sustainability Integrated Guidelines for Management*) ne odgovaraju u potpunosti malim i srednjim preduzećima zbog svoje kompleksnosti, ograničene fleksibilnosti i formalnih procedura. Autori su uveli jednu efikasnu i efektivnu metodologiju za sveobuhvatnu ocenu održivosti preduzeća u nameri da se podrže novi modeli poslovnog izveštavanja (sa posebnim fokusom na mala i srednja preduzeća), u cilju integracije finansijskih i nefinansijskih merila performansi, poboljšanja kvaliteta procesa odlučivanja i upravljanja, kao i da se ojača korporativna odgovornost i responzivnost ka različitim interesnim grupama.

Kotane i Kuzmina-Merlino (2012) ističu da se u preduzećima u Latviji za finansijsku analizu primenjuju racio tekuće likvidnosti, odnos duga i kapitala, stopa bruto dobitka, prinos na aktivu (*ROA*) i prinos na kapital (*ROE*) (Tabela 1)

Tabela 1. Glavna finansijska racia za ocenu performansi preduzeća u Latviji

LTD "Lursoft"	Statistički zavod Latvije
<i>Racia aktivnosti</i>	
Vreme naplate potraživanja od kupaca	Obrt ukupne aktive
Vreme isplate obaveza prema dobavljačima	
Vreme obrta zaliha	
<i>Racia likvidnosti</i>	
<i>Racio tekuće likvidnosti</i>	
Racio stroge likvidnosti	Racio novčane likvidnosti
<i>Racia solventnosti</i>	
<i>Odnos duga i kapitala</i>	
Racio zaduženosti	Racio ukupnog duga
	Racio kratkoročnog duga
<i>Racia profitabilnosti</i>	
Stopa bruto dobitka	
Prinos na aktivu (<i>ROA</i>)	
Prinos na kapital (<i>ROE</i>)	
	Stopa bruto dobitka (<i>ROS</i>)

Izvor: Kotane i Kuzmina-Merlino (2012)

Ocena uticaja preduzeća na životnu sredinu (*environmental impact assessment – EIA*) je alat koji treba da podrži održivi razvoj preduzeća preko ocene efekata ključnih poslovnih

aktivnosti (politike, plana, programa, ili projekta) na životnu sredinu. *EIA* je uveden u zemljama članicama Evropske unije jula 1988. godine na osnovu Direktive 85/337/EEC, koju je usvojio Evropski savet ministara juna 1985. godine (Barker i Wood, 1999). Barker i Wood (1999) zaključuju da postoji značajno poboljšanje u kvalitetu *EIA* izveštaja u Nemačkoj, Irskoj, Portugaliji, Španiji i Ujedinjenom Kraljevstvu tokom poslednjih nekoliko godina (Tabela 2). Veruje se da su u Nemačkoj ovi izveštaji najboljeg kvaliteta.

Tabela 2. Učešće zadovoljavajućih *EIA* izveštaja u članicama Evropske unije

Zemlja članica EU (broj <i>EIA</i> izveštaja)	Zadovoljavajući <i>EIA</i> izveštaji sa ocenom C i iznad (ranije/kasnije (%))				
	Ocena				
	Ukupno	Deo 1	Deo 2	Deo 3	Deo 4
Belgija (8)	25/25	75/100	25/50	0/0	50/100
Danska (8)	0/50	0/75	0/75	0/50	50/100
Nemačka (24)	92/100	92/100	83/100	83/100	83/100
Grčka (8)	75/75	75/100	75/75	75/75	75/100
Irska (8)	25/75	25/75	25/75	0/50	50/50
Portugalija (8)	50/75	50/100	25/75	50/75	50/100
Španija (24)	25/67	17/83	25/58	25/75	50/92
Ujedinjeno Kraljevstvo (24)	58/66	66/83	50/42	66/50	83/58
Ukupno (112)	50/71	53/89	45/68	46/66	68/88

*Napomena: Deo 1 odnosi se na opis razvoja preduzeća, lokalno okruženje i osnovne uslove poslovanja; Deo 2 odnosi se na identifikaciju i ocenu efekata poslovnih aktivnosti na životnu sredinu; Deo 3 odnosi se na alternative i smanjenje broja alternativa; Deo 4 odnosi se na saopštenje rezultata.

Izvor: Prilagođeno od Barker i Wood (1999)

Pa ipak, uprkos poboljšanjima u *EIA* praksi, brojne preporuke se mogu dati za povećanje kvaliteta *EIA* izveštaja i za povećanje stepena u kojem se projekti modifikuju (Barker i Wood, 1999, 401):

- Bolje razmatranje alternativa kako bi se u što kraćem roku izvršile neophodne izmene;
- Pojačanje skrininga kako bi se osiguralo da su svi značajni projekti ocenjeni;
- Povećanje naknada za konsultacije i otvorenu diskusiju;
- Uvođenje strategijske ocene zaštite životne sredine kako bi se osiguralo da se o uticajima na životnu sredinu diskutuje još u fazi planiranja.

Sva ova poboljšanja podržana su odgovarajućim direktivama Evropske komisije. Osim toga, same zemlje članice EU mogu preduzeti mere bez obzira na direktive Evropske komisije. Zemlje članice EU treba da ispituju šta nije urađeno da bi se što ranije uvidela potreba za neophodnim modifikacijama, izvršile formalne provere smanjenja alternativa, ustanovilo da li su modifikacije implementirane i sprovedo istraživanje u različitim aspektima *EIA* procesa, kako bi se izvršila što bolja difuzija rezultata i kako bi ti rezultati bili od značaja i na nacionalnom nivou.

Značajna dimenzija ocene performansi preduzeća jeste ocena društvene odgovornosti preduzeća (*Corporate Social Responsibility – CSR*). Indeks korporativne društvene odgovornosti meri prakse korporativne društvene odgovornosti u najširem smislu i uključuje izveštavanje o održivosti i meri različite aktivnosti i procese na polju korporativne društvene odgovornosti. Gjølborg (2008) ističe da su nordijska preduzeća generalno podložne strogim socijalnim i regulativama za zaštitu životne sredine, kao i da su jako posvećena međunarodnoj agendi o korporativnoj društvenoj odgovornosti. Britansko i holandsko civilno društvo aktivno je uključeno u korporativnu društvenu odgovornost i osnivaju organizacije poput *SustainAbility*, *AccountAbility* i *GRI* sekretarijat što može doprineti povećanju napora za korporativnu društvenu odgovornost u njihovim zajednicama. Pozitivni rezultati Španije i Francuske u ovom domenu su iznenađujući. Za preduzeća iz ovih zemalja smatra se da nisu baš aktivne u globalnoj zajednici o korporativnoj društvenoj odgovornosti. Ovakav zaključak izvodi se na osnovu

incijalnog indeksa korporativne društvene odgovornosti, koji obuhvata učešće organizacija u CSR zajednicama (*Global Compact*) i prakse izveštavanja o korporativnoj društvenoj odgovornosti (*Global Reporting Initiative – GRI*). Po svim drugim indikatorima, Francuska i Španija imaju niske ili negativne bodove. Ovo bi mogao biti znak da su španske i francuske poslovne zajednice uzele aktivno učešće u korporativnoj društvenoj odgovornosti, ali do sada nisu ostvarile rezultate dovoljne da se kvalifikuju za sve zahtevnije inicijative. Značajno je uvideti da li dati napori francuskih i španskih preduzeća dovode do poboljšanja performansi u budućnosti.

S druge strane, negativan rezultat Nemačke je zagonetan, s obzirom na činjenicu da je Nemačka poznata po visokim standardima zaštite životne sredine (*environmental standards*). Moguće objašnjenje je činjenica da je Nemačka velika ekonomija od velikog regionalnog značaja i zato su nemačka preduzeća više domaće ili regionalno orijentisana. U tom slučaju, njihovi napori za korporativnu društvenu odgovornost mogu biti orijentisani više ka nacionalnim ili regionalnim inicijativama koje nisu obuhvaćene ovim indeksom korporativne društvene odgovornosti. Osim toga, postoje i jezičke barijere jer je poznato da se u zemljama nemačkog govornog područja slabije govori engleski jezik. Osim toga, nacionalne, socijalne, političke i ekonomske institucije igraju značajnu ulogu u oblikovanju praksi i performansi.

Termin izveštavanje u smislu izveštavanja o korporativnoj održivosti u Češkoj Republici pojavljuje se posle 1990. godine, kada su relevantni statistički izveštaji o poslovanju organizacija i obavezni finansijski izveštaji preduzeća sadržali informacije vezane za zaštitu životne sredine, računovodstvo, statistiku, pravnu regulativu o društvenoj brizi itd. (Hřebíček, Štencl, Trenz i Soukopová, 2012, 45). Izveštaji o korporativnoj održivosti sadrže informacije o uticaju preduzeća na životnu sredinu, finansijske informacije i delom uticaje na društvo i taj deo je zakonom obavezujuć u Češkoj Republici. Za ocenu ekonomskih performansi preduzeća u Češkoj Republici koriste se indikatori likvidnosti, indikatori profitabilnosti, indikatori zaduženosti, indikatori finansijske strukture i strukture aktive, indikatori aktivnosti i drugo (benčmarketing, dodata ekonomska vrednost – *EVA*, *balanced scorecard* itd.). U Češkoj Republici prezentiranje dobrovoljnih izveštaja često se prilagođava zahtevima ciljnih grupa, a u skladu sa međunarodnim standardima kao što je Inicijativa za globalno izveštavanje (*GRI*).

Ocena performansi preduzeća u preduzećima Republike Srbije

Sistem finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji nije savršen. Usled nekonzistentnog finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji (zbog čestih izmena regulative), praćenog neuporedivim metodama vrednovanja računovodstvenih kategorija, moglo bi se reći da finansijski izveštaji, u najboljem smislu, predstavljaju samo jednu aproksimaciju ekonomske realnosti. Pri primeni finansijskih merila u oceni efikasnosti poslovanja preduzeća treba imati u vidu da se u uzastopnim obračunskim periodima ne koriste jedinstvene računovodstvene tehnike, da bilans stanja predstavlja samo jedan snimak u vremenu (*ad diem dictum*), da promene u vrednosti novca mogu imati značajan uticaj na bilansne vrednosti, kao i da prošlost ne može predstavljati pouzdanu osnovu za predviđanje imovinskog, finansijskog i prinospnog položaja preduzeća.

Na području Republike Srbije nisu vršena obimna empirijska istraživanja na temu merenja i ocene performansi preduzeća (Stančić, Todorović i Čupić, 2012; Domanović, 2010, 2013; Todorović, Kaličanin i Nojković, 2015). Rezultati sprovedenih istraživanja ukazuju da je u preduzećima Republike Srbije dominantna metrika diskontovanog novčanog toka u oblasti investicionog odlučivanja, dok se indeks rentabilnosti i period povraćaja koriste u najvećoj meri, a interna stopa prinosa primenjuje u većoj meri od neto sadašnje vrednosti (Todorović, Kaličanin i Nojković, 2015, 55).

Veliki broj preduzeća u Republici Srbiji koristi isključivo računovodstvene, mada različite kriterijume za ocenu performansi preduzeća, koji su identifikovani na bazi informacija u

finansijskim izveštajima. U tom kontekstu, treba ukazati na primarni značaj profita, kontribucionog rezultata, prinosa na investicije, profita pre isplate kamate i poreza (*EBIT*), profita pre kamate, poreza, amortizacije i otpisa (*EBITDA*), realizacije i prosečne zarade po zaposlenom iskazanim u evrima. Računovodstveni dobitak i računovodstvene stope prinosa i dalje su dominantne u odnosu na savremene metrike (Todorović, Kaličanin i Nojković, 2015, 55).

Menadžeri preduzeća u Republici Srbiji, generalno, ne primenjuju savremene integralne modele za ocenu performansi preduzeća iz brojnih razloga: nedostatak informacija, znanja, nerazumevanje, nedostatak finansijskih sredstava za uvođenje i primenu modela, nespремnost za promene i menadžerske inovacije i slično (Domanović, 2010, 2013).

Domanović (2010) konstatuje da se ne može koristiti nijedan pojedinačni kriterijum za ocenu efikasnosti poslovanja srpskih preduzeća i njihovih menadžera, kao i da nijedno finansijsko merilo nije u mogućnosti da obuhvati sve aspekte efikasnosti poslovanja. Nije uobičajeno da srpska preduzeća koriste kombinaciju finansijskih i nefinansijskih merila. Samo nekoliko preduzeća, u kojima dominira strani kapital, koriste integralni sistem za ocenu performansi dizajniran za potrebe stranih preduzeća i kao takav transponovan u Republiku Srbiju.

Zaključak

Savet Evropske unije je 29. septembra 2014. godine usvojio novu Direktivu 2014/95/EU koja se odnosi na obelodanjivanje nefinansijskih i raznih informacija na nivou velikih preduzeća i grupa. Direktiva je stupila na snagu 6. decembra 2014. godine i predstavlja svojevrsnu dopunu nedavno donete Direktive 2013/34/EU, koja se odnosi na godišnje pojedinačne i konsolidovane finansijske izveštaje, a kojom su zamenjene računovodstvene Četvrta i Sedma Direktiva. Zemlje članice EU imaju dve godine da Direktivu uvedu u nacionalno zakonodavstvo. Mnoge zemlje članice EU su već započele proces uvođenja Direktive u svoje zakonodavstvo i imaju konkretne planove za implementaciju, dok su neke zemlje već u podmakloj fazi. Sledeća radionica na ovu temu planirana je za septembar 2015. godine.

Sistem finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji je nekonzistentan zbog čestih izmena regulative i neuporedivih metoda vrednovanja računovodstvenih kategorija. Stoga, moglo bi se reći da finansijski izveštaji, u najboljem smislu, predstavljaju samo jednu aproksimaciju ekonomske realnosti. Pri primeni finansijskih merila u oceni efikasnosti poslovanja preduzeća treba imati u vidu da se u uzastopnim obračunskim periodima ne koriste jedinstvene računovodstvene tehnike, da bilans stanja predstavlja samo jedan snimak u vremenu (*ad diem dictum*), da promene u vrednosti novca mogu imati značajan uticaj na bilansne vrednosti, kao i da prošlost ne može predstavljati pouzdanu osnovu za predviđanje imovinskog, finansijskog i prinosnog položaja preduzeća.

Veliki broj preduzeća u Republici Srbiji koristi isključivo računovodstvene, mada različite kriterijume za ocenu efikasnosti, koji se identifikuju na bazi informacija u finansijskim izveštajima. Ne može se koristiti nijedan pojedinačni kriterijum za ocenu efikasnosti poslovanja srpskih preduzeća i njihovih menadžera jer nijedno finansijsko merilo nije u mogućnosti da obuhvati sve aspekte efikasnosti poslovanja. Nije uobičajeno da srpska preduzeća koriste kombinaciju finansijskih i nefinansijskih merila. Samo nekoliko preduzeća, u kojima dominira strani kapital, koriste integralni sistem za ocenu performansi dizajniran za potrebe stranih preduzeća i kao takav transponovan u Republiku Srbiju.

Za ocenu performansi preduzeća u Republici Srbiji dominantni su računovodstveni dobitak i računovodstvene stope prinosa. Od primarnog značaja su profit, kontribicioni rezultat, prinos na ulaganja, *EBIT*, *EBITDA*, realizacija i prosečna zarada po zaposlenom iskazano u evrima (Todorović, Kaličanin i Nojković, 2015, 55).

Prethodnim razmatranjem potvrđena je uvodom opredeljenja hipoteza. Naime, preduzeća u Evropskoj uniji koriste širok spektar različitih modela za ocenu performansi, koji inkorporiraju finansijske i nefinansijske informacije. Nasuprot tome, skromnim empirijskim istraživanjem u Republici Srbiji došlo se do saznanja da preduzeća u Republici Srbiji ocenu performansi prevashodno zasnivaju na tradicionalnoj finansijskoj metrici.

Reference

1. Barker, A. i Wood, C. (1999). An evaluation of EIA system performance in eight EU countries. *Environment Impact Assessment Review*, 19, str. 387-404.
2. Bini, L., Danielli, F. (2011). *The informational capacity of financial performance indicators in European annual reports*, Maggioli S.p.A.
3. Bogičević, J., Stojanović, D. (2014). *Analiza finansijskih performansi javno komunalnih preduzeća u Kragujevcu*. U Lj. Maksimović i N. Stanišić (ur.), *Stanje i perspektive ekonomskog razvoja grada Kragujevca* (str. 459-470). Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
4. Bourne, M., Mills, J., Wilcox, M., Neely, A., Platts, K. (2000). Designing, implementing and updating performance measurement systems. *International Journal of Operations & Production Management*, 20(7), str. 754-771.
5. Chen, J., Tsou, H. i Huang, Y. (2009). *Service delivery innovation: antecedents and impact on firm performance*. *Journal of Service Research*, 12(1), str. 36-55.
6. Cotter, D. (2012). *Advanced financial reporting*. England: Pearson Education Limited.
7. Davies, T. i Pain, B. (2002). *Business accounting and finance*. England: McGraw-Hill Education Europe.
8. Davis, S. i Albright, T. (2004). An investigation of the effect of balanced scorecard implementation on financial performance. *Management Accounting Research*, 15(2), str. 135-153.
9. Domanović, V. (2010). *Balanced Scorecard – mogućnosti i efekti primene*. Kragujevac: Ekonomski fakultet Kragujevac.
10. Domanović, V. (2013). Efektivnost sistema merenja performansi u uslovima savremenog poslovnog okruženja. *Ekonomski horizonti*, 15(1), str. 31-44.
11. Douplik, T. i Perera H. (2007). *International accounting*. McGraw-Hill, International Edition.
12. Franco-Santos, M., Lucianetti, L. i Bourne, M. (2012). Contemporary performance measurement systems: a review of their consequences and a framework for research. *Management Accounting Research*, 23, str. 205-223.
13. Fraser, L. M. i Ormiston, A. (2013). *Understanding Financial Statements*. New Jersey: Pearson Education International.
14. Gjølborg, M. (2008). Measuring the immeasurable? Constructing an index of CSR practices and CSR performance in 20 countries. *Scandinavian Journal of Management*, 25, str. 10-22.
15. Grant, R. M. (2002). *Contemporary strategy analysis: concepts, techniques, applications*. Oxford: Blackwell.
16. Hogue, Z. (2005). Linking environmental uncertainty to non-financial performance measures and performance: a research note. *British Accounting Review*, 37, str. 471-481.
17. Hogue, Z. i James, W. (2000). Linking balanced scorecard measures to size and market factors: impact on organizational performance. *Journal of Management Accounting Research*, 12, str. 1-17.
18. Hřebíček, J., Štencl, M., Trenz, O. i Soukopová (2012). Current trends in corporate performance evaluation and reporting in the Czech Republic. *International Journal of Energy and Environment*, 1(6), str. 39-48. <http://www.telekomunikacije.rs/upload/images/radovi/broj10rad1files>
19. Hussey, R. (2005). *A dictionary of accounting*. Oxford University Press.
20. Ittner, C. D., Larcker, D. F. i Meyer, M. W. (2003). Subjectivity and the weighting of performance measures: evidence from a balanced scorecard. *The Accounting Review*, 78 (3), str. 725-758.
21. Jensen, M. C. (2001). Value maximization, stakeholder theory, and the corporate objective function. *Journal of Applied Corporate Finance*, 14(3), 8-21.
22. Jović, D. (2013), *Računovodstvo*. Beograd: Data Status.
23. Kaplan, R. S. i Norton, D. P. (2000). *The strategy-focused organization*. Boston: Harvard Business School Press.
24. Kaplan, R. S. i Norton, D. P. (2004). *Strategy maps: converting intangible assets into tangible outcomes*. Boston: Harvard Business School Press.

25. Knežević, G. (2007). *Ekonomsko - finansijska analiza*, interni materijal. Beograd: Univerzitet Singidunum, Fakultet za finansijski menadžment i osiguranje.
26. Kotane, I. i Kuzmina-Merlino, I. (2012). Assessment of financial indicators for evaluation of business performance. *European Integration Studies*, 6, str. 216-224.
27. Kothari, J. i Barone, E. (2006). *Financial accounting: an international approach*. Harlow: Prentice Hall.
28. Micheli, P., Manzoni, J.-F. (2010). Strategic performance measurement systems: benefits, limitations and paradoxes. *Long range planning*, 43(4), str. 465-476.
29. Milićević, V., Malinić, D. (2013). *Finansijska stabilnost sektora telekomunikacija u Srbiji*, *Časopis Republičke Agencije za telekomunikacije*, 10, str. 2-15, datum preuzimanja 12.01.2014.
30. Nørreklit, H. (2000). The balance on the balanced scorecard critical analysis of some of its assumptions. *Management Accounting Research*, 11, str. 65-88.
31. Perrini, F. i Tencati, A. (2006). Sustainability and stakeholder management: the need for new corporate performance evaluation and reporting systems. *Business Strategy and the Environment*, 15, str. 296-308.
32. Peterson-Drake, P. i Fabozzi J. F. (2012). *Analysis of financial statements*. Third edition. USA: John Willy & Sons, Inc.
33. Speckbacher, G., Bischof, J. I Pfeiffer, T. (2003). A descriptive analysis on the implementation of balanced scorecard in German speaking countries. *Management Accounting Research*, 14(4), str. 361-388.
34. Stančić, P., Todorović, M. i Čupić, M. (2012). Value-based management and corporate governance: a study of Serbian corporations. *Economic Annals*, 57(193), str. 93-112.
35. Todorović, M., Kaličanin, Đ. i Nojković, A. (2015). Prakse merenja performansi u preduzećima u Republici Srbiji. *Ekonomski horizonti*, 17(1), str. 45-59.
36. White G., Sondhi A. i Fried, D. (1993). *The analysis and use of financial statements*. USA: John Willy & Sons, Inc.

POBOLJŠANJE IMIDŽA SRBIJE KAO PREDUSLOV INTEGRACIJE U EVROPSKU UNIJU

Dr Milan Kocić*
Katarina Radaković

***Apstrakt:** U cilju usklađivanja stvarnog i željenog imidža Srbije koji je determinisan standardima Evropske unije, potrebno je primenjivati različite marketinške instrumente kojima bi se stvorila jedinstvena i prepoznatljiva slika. Pored makroekonomskih pokazatelja, koji su neretko jedan od preduslova za razvoj i prosperitet ekonomije, plasiranjem konkurentnih proizvoda na inostranom tržištu i njihovim marketinškim pozicioniranjem značajno se doprinosi stvaranju prepoznatljivog identiteta. Kako Srbija raspolaže resursima koji bi se adekvatnom upotrebom mogli transformisati u vrednu materijalnu imovinu, neophodno je prepoznati značaj pravilne upotrebe istih i njihov doprinos imidžu zemlje. Iako je u prethodnom periodu bila suočena sa brojnim teškoćama, imidž Srbije se može znatno poboljšati, što će otvoriti nove prilike za nastup na evropskom tržištu. U radu su predstavljene osnove kreiranja imidža Srbije, koji je razmatran kroz makroekonomske i marketinške pokazatelje, ali i turističke i društveno odgovorne aspekte.*

***Ključne reči:** Srbija, Evropska unija, imidž, marketinško pozicioniranje, brend*

Uvod

U uslovima sve intenzivnije konkurencije i posledica koje je sa sobom donela globalizacija, za zemlje je postao imperativ uspostavljanje njihove prepoznatljivosti izvan nacionalnih granica. Kao što se mogu brendirati proizvodi ili usluge, tako i destinacije mogu biti predmet brendiranja. Neretko se značajniji prilivi i ekonomski prosperitet ostvaruju upravo zahvaljujući imidžu koji zemlja poseduje, pripisujući joj na taj način mesto na skali konkurentnosti koje često prevazilazi vrednost materijalnih elemenata. Zahvaljujući povoljnom imidžu zemlje, u svesti potrošača izazivaju se pozitivne asocijacije i pospešuju odluke o kupovini proizvoda koji iz nje potiču. Pozitivan imidž zemlje otvara nove prilike za razvoj, podstiče priliv inostranih turista, doprinosi poboljšanju makroekonomskih pokazatelja i uspostavljanju saradnje sa brojnim destinacijama. U marketinškom pozicioniranju Srbije i njenom procesu pridruživanja Evropskoj uniji, pored sve zahtevnijih standarda koji se nameću kao neminovnost, još jedan od relevantnih pokazatelja može biti i prepoznatljiv imidž. U proces brendiranja Srbije i kreiranja njenog autentičnog identiteta trebalo bi da budu uključene različite institucije, organizacije, ali svi pojedinci koji svojim svakodnevnim aktivnostima šalju određenu sliku svetu i tako doprinose formiranju utisaka o našoj zemlji.

Poboljšanje imidža Srbije kao ključni faktor pozicioniranja na tržištu Evropske unije

Poslednjih godina u marketinškoj literaturi sve je veći akcenat na istraživanju elemenata koji doprinose kreiranju prepoznatljivog identiteta i stvaranju imidža zemlje. Ovaj koncept, kao jedan od bazičnih u postupku ostvarenja konkurentne prednosti zemlje, otvara nove mogućnosti za pozicioniranje na evropskom tržištu. Kako su zahtevi Evropske unije za pristupanje zemalja izraženi veoma strogim kriterijumima, za Srbiju je jedan od ključnih uslova da, pored stabilnih makroekonomskih pokazatelja, razvije marketinšku strategiju koja će omogućiti njeno profilisanje i prepoznatljivost. Iako je koncept imidža zemlje izuzetno teško meriti, u poslednje vreme sve su intenzivnija stremljenja marketinških stručnjaka ka identifikovanju opipljivih pokazatelja koji omogućavaju uporednu analizu imidža zemalja u razvoju i onih koje su visoko

* mkocic@kg.ac.rs

pozicionirane na evropskoj sceni. Mnogi autori¹ ističu i koncept brendiranja destinacije, kao multidimenzionalnu konstrukciju koja obuhvata veliki dijapazon aktivnosti. Brojne ekonomske teškoće sa kojima je Srbija suočena nakon ekonomske krize znatno otežavaju kreiranje prepoznatljive slike u javnosti, svodeći se uglavnom na njenu povezanost sa negativnim konotacijama. Imajući u vidu nastupajući proces integracije u EU, preduzeća u Srbiji sve se više suočavaju sa potrebom kreiranja adekvatnih programa kojima bi se ispunili standardi i zahtevi koji se nameću. Ipak, otežavajuću okolnost predstavljaju diverzifikovana očekivanja potrošača i investitora, kojima je potrebno adaptirati strategije u uvažiti kulturne i ekonomske specifičnosti.

Pozitivan imidž zemlje u velikoj meri može olakšati pristup sredstvima stranih investitora, privući veći broj turista, i pospešiti prodaju proizvoda. Za kreiranje uspešnog brenda zemlje potrebno je da postoji jasna strategija koja oslikava ekonomske i socijalne ciljeve. Sve je veći fokus na biheviorističkim aspektima upravljanja nacionalnim imidžom. Veoma je značajno uspostaviti koordinaciju različitih institucija, neprofitnih organizacija, kako bi se stvorila konzistentna poruka i formirao fundamentalni koncept imidža date zemlje. Za kreiranje imidža Srbije i njeno približavanje Evropskoj uniji potrebno je uzeti u obzir sledeće aspekte:

- Promociju zemlje sa aspekta turizma, trgovine, privlačenja investitora
- Adekvatnu spoljnu i unutrašnju politiku
- Prirodu i građevinske objekte
- Kulturne manifestacije
- Inovacije i tehnološke mogućnosti.

Imidž zemlje predstavlja značajnu determinantu privrednog razvoja koja ima uticaja na gotovo sve faktore koji doprinose prepoznatljivosti zemlje. Jedan od vodećih stručnjaka u oblasti brendiranja države, Simon Anholt ističe da je čak i za male i siromašne zemlje, usled jačanja tzv. meke moći sve realnije ostvariti kvalitetnije upravljanje identitetom i imidžom i probiti se „iznad svog vremena i globalnih afera“. ² Izgradnja i održavanje pozitivnog nacionalnog imidža Srbije u pozicioniranju na evropskom tržištu može se smatrati atributom nacionalnog interesa³, i čak se može povezati sa dugoročnom nacionalnom sigurnošću. Kako je imidž Srbije značajno narušen okolnostima koje su se dešavale u prethodnom periodu, strateškim pristupom državnih institucija, nevladinog sektora, ali i svih ostalih aktera imidž države se može približiti željenom i očekivanom. Na osnovu toga, vidno će se unaprediti i položaj zemlje na evropskom tržištu, što će pospešiti saradnju evropskih i srpskih institucija i omogućiti procvat privrednog ambijenta.

Makroekonomski pokazatelji kao polazna osnova marketinškog pozicioniranja imidža Srbije

Kako je za kreiranje i upravljanje imidžom zemlje od izuzetnog značaja razmotriti relevantne makroekonomske pokazatelje, koji opredeljuju način na koji ciljna javnost percipira određenu državu, u narednom delu dat je pregled nekih indikatora čije kretanje određuje i položaj Srbije na međunarodnoj sceni. Istraživanja pokazuju da se između nivoa ekonomskog razvoja zemlje i njenog imidža može uspostaviti međuzavisnost.⁴ Očekivani nivo razvoja zemlje i tendencije u njegovom kretanju predstavljaju jedan od nosilaca ukupne slike zemlje koju determiniše veliki broj faktora. Kako izvoz zemlje predstavlja kriterijum razlikovanja i prepoznatljivosti na svetskoj sceni, za Srbiju je veoma značajno da implementira aktivnosti koje

¹ Medway, D., Warnaby, G. (2008), Alternative perspectives on marketing and the place brand, *European Journal of Marketing*, Vol. 42, Iss 5/6 str. 641 - 653

² Anholt, S. (2009), *Konkurentan identitet, Novo upravljanje markama država, gradova i regija*, Zagreb

³ Suman, L. (2004), *A Theoretical Model of National Image Processing and International Public Relations*, Syracuse: Graduate School of Syracuse University, str. 1-2

⁴ Zamantili Nayir D., Durmusoglu, S. (2008), Country image in the context of European Union membership: the Turkish case, *Journal of Management Development*, Vol. 27, Iss 7, str. 791 – 808, dostupno na: <http://dx.doi.org/10.1108/02621710810883661>, datum pristupa 25.03.2015.

su namenjene povećanju izvoza i primeni marketinške instrumente koji su usmereni na poboljšanje percepcije stranih državljana. Predstavljanje Srbije kao zemlje otvorenih granica, spremne da se na konkurentan način uključi u evropske tokove značajno doprinosi stvaranju prijateljskih odnosa sa Evropskom unijom. Imidž zemlje vrlo često predstavlja samo refleksiju ozbiljnijih ekonomskih i političkih problema u zemlji i okruženju.⁵ Sprovođenje različitih marketinških aktivnosti, istraživanje tržišta za potrebe prikupljanja informacija o specifičnostima datih lokacija, kreiranje adekvatne nacionalne strategije, kao i podrška i prilagođavanje proizvoda za inostrano tržište samo su neki od marketinških instrumenata koji se mogu koristiti u cilju podsticanja izvoza zemlje i poboljšanja njene slike u javnosti.

Srbija je zabeležila drastičan pad pokazatelja privrednih aktivnosti, pa je u tom kontekstu akceptirana kao nacija koja predstavlja mesto problematičnih dešavanja i okolnosti. Narušena medijska slika Srbije nije se značajno promenila, pa je za njeno poboljšanje i kreiranje povoljne reputacije potrebno uključiti državne institucije koje bi aktuelizovale imidž Srbije u svetu. U percipiranju atraktivnosti različitih evropskih zemalja postoji velika divergencija u stavovima koja od zemalja se smatra povoljnim ambijentom za pokretanje poslovnih operacija i investicija. Ovaj parametar predstavlja samo jedan od pokazatelja imidža zemalja. Srbija bi trebalo da preduzme značajne napore, kako bi unapredila indekse koji su znatno ispod onih koje beleže njeni susedi. Institucionalne reforme, povećanje stope zaposlenosti, samo su neki od parametara koji predstavljaju preduslov za kreiranje marketinških strategija nastupa na inostranom tržištu.

Naime, ukoliko je zemlja privlačna za strane investitore, to joj nesumnjivo može pružiti nove prilike, s obzirom na pozitivnu percepciju od strane drugih državljana. Srbija je u 2013. godini bila na 5. mestu u kreiranju poslova po osnovu stranih direktnih investicija, ostvarivši rast od 18% u odnosu na 2012. godinu (tabela 1). Ovakvi indikatori doprinose tome da se o Srbiji itekako može govoriti u pozitivnom kontekstu, kao prostoru na kome se razvijaju privredne aktivnosti i privlače investitori.

Tabela 1: Broj poslova po osnovu stranih direktnih investicija

Država	Godina		
	2012	2013	Procenat promene
Velika Britanija	30.311	27.953	-8%
Francuska	10.542	14.122	34%
Poljska	13.111	13.862	6%
Srbija	10.302	12.179	18%
Španija	10.114	11.118	10%
Nemačka	12.508	10.350	-17%
Turska	10.146	8.776	-14%
Irska	8.898	6.895	-23%
Rumunija	7.114	6.157	-13%
Češka	5.508	5.609	2%
Bugarska	4.379	5.505	26%
Mađarska	3.941	3.879	-2%
Belgija	2.939	3.536	20%
Slovačka	6.299	3.493	-45%
Ostale zemlje	20.966	19.288	-8%

Izvor: European attractiveness survey, 2014, <http://www.ey.com/GL/en/Issues/Business-environment/european-attractiveness-survey>

Srbija poseduje mogućnosti za izvoz proizvoda u brojne Evropske zemlje, a kao jedna od najznačajnijih za ekonomsku saradnju navodi se Italija, koja je u strukturi srpskog izvoza

⁵ Fan, Y. (2005), Branding the nation: What is being branded?, *Journal of Vacation marketing*, Vol.12, No 1, str. 1-14

početkom 2015. godine bila na prvom mestu. Zemlje članice Evropske Unije činile su 67,4 % ukupne razmene koja je ostvarena.

Slika 1: Struktura izvoza po zemljama u 2014. godini

Italija	1.932,4
Nemačka	1.330,1
Bosna i Hercegovina	993,3
Ruska Federacija	774,5
Rumunija	627,6
Crna Gora	568,0
Makedonija	453,6
Slovenija	353,6
Hrvatska	344,5
Francuska	313,5

Izvor: Republički zavod za statistiku Srbije

Kako bi se pozicionirale na svetskom tržištu i ostvarile što bolje rezultate, zemlje konstantno definišu strategiju ekonomskog razvoja i usvajaju određene makroekonomske politike. Na temeljima osnovnih makroekonomskih pokazatelja, kreiranja dobre fiskalne i monetarne politike, stvaraju se polazne osnove za razvijanje i unapređenje imidža zemlje. Poslednjih godina konceptualni okvir imidža zemlje proširuje se svakodnevnim primerima uspešnih zemalja, ali i onih koji su, zbog nedostatka adekvatne strategije brendiranja znatno usporile svoj privredni rast. Za ukupan uspeh neophodno da postoji sinhronizovano delovanje državnih institucija, ali i građana koji takođe opredeljuju kakva će biti konkurentna prednost zemlje, kao i njeno pozicioniranje na globalnom tržištu. Imidž zemlje je kompleksna kategorija koja se formira angažovanjem svih institucija koje determinišu njen razvoj. Zbog toga je od neprocenjivog značaja da, pored stabilne trgovinske politike, prirodnih bogatstava, tehnološke razvijenosti, stranih direktnih investicija postoje i autentična obeležja zemlje koja se odnose na korišćenje distinktivnih prednosti u kreiranju prepoznatljivog identiteta. Postojanjem jasne ideje, sagledavanjem svih uticajnih aktivnosti, kreatori imidža zemlje šalju jasnu sliku u svet o postojanju uspešnog brenda kao ključnog nacionalnog dobra.

Imajući u vidu posledice krize, Srbija je na društvenoj mapi zabeležila nezavidnu poziciju, koja se ogleda u sve težim uslovima pristupanja Evropskoj uniji. Ipak, i pored negativnih efekata, Srbija ima dosta raspoloživih mogućnosti kojima bi kreirala prepoznatljiv identitet i ostvarila napredak u pozicioniranju na evropskom tržištu. Ukupna spoljnotrgovinska robna razmena Srbije sa svetom u prvom polugodištu 2014. godine iznosila je 17.850,2 miliona USD (13.014,8 miliona evra), što čini rast od od 10,7% (6,1%) u odnosu na isto razdoblje prethodne godine. Izvezeno je robe u vrednosti od 7.562,0 miliona USD (5.514,4 miliona evra), što je za 16,6% (posmatrano u evrima, 11,8%) više u odnosu na isti period prethodne godine.⁶ Ovakvi pokazatelji mogli bi da budu samo jedna od pretpostavki koje bi ukazale na pozitivne trendove u kreiranju i poboljšanju imidža zemlje.

Značaj brendiranja srpskih proizvoda kao determinanta poboljšanja imidža Srbije

U nedostatku vremena ili pravovremenih informacija o proizvodima, kao jedna od odrednica koje se koriste u potrošačevom izboru neretko se koristi efekat zemlje porekla. Ustanovljeno je da ukoliko postoji pozitivna veza između imidža zemlje i proizvoda, onda će

⁶ Prema podacima Privredne Komore Srbije

efekat zemlje porekla imati uticaj na vrednovanje proizvoda od strane potrošača i njihovu spremnost da obave kupovinu.⁷ Iako manje razvijene zemlje ne poseduju tehnologiju koja prevazilazi svetske standarde, strateškom orijentacijom na očekivanja i sklonosti specifičnih ciljnih segmenata na teritorijama razvijenih zemalja, mogu se ublažiti prepreke plasiranja proizvoda na inostrano tržište. Prilikom razmatranja ulaska zemlje u razvoj na tržište razvijenih zemalja, pored barijera koje se odnose na tehnologiju, infrastrukturu, kao jedan od najčešće navedenih otežavajućih faktora navodi se negativni imidž zemlje koji može proizvesti brojne nepovoljne efekte. U cilju stvaranja pozitivnog identiteta i prepoznatljivosti Srbije na lokalnom, nacionalnom i globalnom nivou trebalo bi formirati projekte koji će olakšati pozicioniranje srpskih proizvoda. Pored oblasti privrede i ekonomije, trebalo bi obuhvatiti i oblast nauke, obrazovanja i sporta, kao i drugih značajnih delatnosti koje, dajući svoj lični pečat, značajno doprinose prepoznatljivosti kvaliteta koji dolazi iz Srbije. Veoma je značajno istaći insistiranje na usklađivanju svih aspekata ovih projekata sa standardima Evropske unije, što govori u prilog činjenici da je definisanje i unapređenje srpskih proizvoda dobar put za učvršćivanje pozicije na evropskom tržištu. Na ovaj način omogućili bi se uslovi za: formiranje svesti o kvalitetu domaćih proizvoda, bolji odnos potrošača prema domaćim proizvodima, povećanje prodaje i izvoza, smanjenje spoljnotrgovinskog deficita, kao i povezivanje uspešnih subjekata iz privrede i razvoj savremenih tehnologija i inovacija. Kreiranje i obezbeđivanje vrednosti potrošačima predstavlja poželjan put ka ostvarivanju razvoja privrede. Kako bi se unapredilo plasiranje kvalitetnih proizvoda koji će biti autentični, moguće je primeniti različite marketinške strategije, kao što su diferenciranje, fokusiranje, a nakon toga sprovesti brendiranje proizvoda. Iako su države podložne različitim geografskim, socijalnim, političkim i kulturnim faktorima, među autorima iz oblasti marketinga sve se više iskazuju stavovi da se lokacija može brendirati kao i proizvod i usluga, uz uvažavanje odgovarajućih specifičnosti.⁸ Neke od konceptualnih razlika između brendiranja lokacije i proizvoda predstavljene su u tabeli 2. Implementacijom aktivnosti brendiranja srpskih proizvoda i njihovom realizacijom na inostranom tržištu, povećava se i prepoznatljivost lokacije na kojoj su oni proizvedeni.

Tabela 2: Razlike između brendiranja lokacije i proizvoda

	Proizvod	Lokacija kao proizvod
Cilj brendiranja	Profit	Politički i ekonomski ciljevi
Kompleksnost	Relativno niska: proizvod kao takav je veoma dobro definisan	Veoma visoka: ne postoje ograničenja lokacije u prostoru i vremenu
Vlasništvo	Jasno definisano	Nije jednoznačno određeno
Vrsta aktivnosti	Uobičajen proces brendiranja (pokretanje brenda novog proizvoda)	Rebrendiranje (imidž lokacije postoji od ranije iako nisu preduzete bilo kakve aktivnosti u cilju njegovog kreiranja)

Izvor: Pasquinelli, C. (2009), *Place Branding for Endogenous Development*, Sant'Anna School of Advanced Studies.

Agencije za promociju izvoza Srbije značajno olakšavaju prikupljanje i obradu informacija, kao i kreiranje bazičnih koncepata koji ukazuju na korisnost i efikasnost različitih oblika promocije izvoza. Ovakav pristup pozitivno se reflektuje i na transfer tehnologije, kao i na prenošenje znanja i veština, što predstavlja jedan od preduslova za pozitivan imidž Srbije. Povećanim izvozom kvalitetnih srpskih proizvoda, zemlja će se percipirati kao privredno

⁷ Dagger, S.T., Raciti M. (2011), Matching consumers' country and product image perceptions: an Australian perspective, *Journal of Consumer Marketing*, Vol. 28, Iss. 3, str. 200-210

⁸ George, A. (2007), Place Branding: New Tools for Economic Development, *Design Management review*, str. 1-3

uspešna, što će olakšati primenu instrumenata promocije spoljne trgovine i marketinških strategija za brendiranje proizvoda.

Kako bi se poboljšala konkurentnost srpskih proizvoda i usaglasila sa standardima Evropske unije, u okviru marketinške orijentacije, preduzeća bi trebalo da primenjuju različite programe koji će imati pozitivne uticaje i na imidž države. Pre svega potrebno je implementirati koncept marketinških komunikacija, prvenstveno odnose sa javnošću, kako bi se različitim delovima ciljne javnosti ukazalo na osnovne postulate i pozitivne primere u kreiranju kvalitetnih srpskih proizvoda. Neophodno je izvršiti i procese standardizacije i primene upoređivanja sa praksom vodećih evropskih preduzeća, kako bi se učilo na primerima onih koji uspešno primenjuju brendiranje proizvoda i usluga. Pored cenovnih, izuzetno je značajno uvažiti vrednost necenovnih faktora, koji u znatnoj meri olakšavaju prodor na evropsku scenu i omogućavaju prepoznatljivost srpskih proizvoda. Evropska unija predstavlja značajno tržište za plasman srpskih proizvoda, u čijoj realizaciji je najpre potrebno ispoštovati uslove, procedure, kao i bezbednost proizvoda sa aspekta potrošača koji ih konzumiraju. Kroz funkcionalne, emocionalne efekte, zemlja porekla doprinosi kompletiranju slike o datom proizvodu, pa se neretko proizvodi koji potiču iz određenih zemalja ocenjuju kao više ili manje kvalitetni. Neka od istraživanja⁹ pokazuju da će na percipiranje proizvoda od strane potrošača bitnu ulogu imati i političko, pravno i kulturno okruženje zemlje koja je proizvođač. U Srbiji je potrebno najpre stvoriti stabilno okruženje, kako bi potpuni efekat plasiranja proizvoda došao do izražaja, što će se pozitivno reflektovati i na spoljnotrgovinski bilans zemlje. Primena marketinških strategija u brendiranju srpskih proizvoda navodi se kao jedan od nezaobilaznih koraka, s obzirom na to da je neretko efekat brendiranja nerazvijenih zemalja često pokazatelj njene privredne razvijenosti i ekonomskog razvoja. Postoji znatna povezanost između imidža zemlje i postojećih proizvoda, ali i novih proizvoda¹⁰ koji nakon opsežne analize zahtevaju primenu specifičnih marketinških strategija i taktika, kojima bi se ostvarila i njihova komercijalizacija. Često su efekti brendiranja kod zemalja koje su nedovoljno nerazvijene put ka stabilnosti i donose veće efekte nego brendiranje proizvoda razvijenih zemalja¹¹, jer zahvaljujući prepoznatljivim proizvodima koji uživaju dobar ugled, zemlja iz senke može dospeti na svetlo inostranog tržišta. Za mala, neprepoznatljiva tržišta, brendovi proizvoda često predodređuju i spremnost i sposobnost zemlje za inovacione procese, a neretko opredeljuju i ukupan imidž zemlje.

Ukoliko su proizvodi koji potiču iz date zemlje zadovoljavajućeg kvaliteta i ispunjavaju očekivanja sve zahtevnijih potrošača, to će imati pozitivne implikacije na percipiranje te zemlje od strane eksternih ciljnih grupa. Srbija, kao područje koje poseduje značajne privredne mogućnosti za plasman organskih proizvoda, trebalo bi da iskoristi još uvek nedovoljno zasićene mogućnosti plasmana proizvoda na evropsko tržište. Kao najznačajnije prepreke plasiranju proizvoda navode se pre svega ograničeni resursi, ali i nedovoljna koordinacija različitih učesnika, kao i nepotpuna primena marketinških aktivnosti kojima bi se približile komparativne prednosti Srbije i stvorili uslovi za brendiranje srpskih proizvoda. Imajući u vidu da se proizvodnja organskih proizvoda u Srbiji još uvek nalazi u inicijalnoj fazi, potrebno je uložiti dosta napora kako bi se ona unapredila. U procesu unapređenja plasmana srpskih proizvoda, poželjno je pre svega izabrati neke od destinacije kod kojih još uvek nisu popunjeni kapaciteti za njihov uvoz. U

⁹ Garcia, N., Ortega-Egea, M. (2014), An Integrative Model of Consumers' Reluctance to Buy Foreign Products: Do Social and Environmental Country Images Play a Role?, *Journal of Macromarketing*, str. 1-20

¹⁰ Kesić, T., Vedriš, M. (2006), Uticaj makroekonomskih faktora na imidž države, *Ekonomski pregled*, 57 (3-4), str. 181-194

¹¹ White, L.C. (2012), Brands and national image: An exploration of inverse country-of-origin effect, *Place Branding and Public Diplomacy*, Vol. 8, No 2, str. 110-118

tom kontekstu prvenstveno se navodi Nemačka, koja zauzima 31% ukupnog evropskog tržišta hrane, nakon čega sledi Francuska sa 17%, Velika britanija sa 10% i Italija sa 8% učešća.¹²

Brendiranju srpskih proizvoda na tržištu Evropske unije značajno doprinose naponi različitih relevantnih institucija, koje bi kreiranjem adekvatnih strategija trebalo da omogućе upoznavanje pre svega građana Srbije, a kasnije i inostranih potrošača sa prednostima plasiranja srpskih proizvoda. Neke od aktivnosti Nacionalnog akcionog plana čija bi pozitivna realizacija mogla imati povoljne efekte i na unapređenje slike Srbije u javnosti predstavljene su u tabeli 3. Ukoliko je polazna strategija za izvoz proizvoda zasnovana na realnim i iscrpnim aktivnostima, potrošači će to prepoznati, što će se pozitivno reflektovati i na unapređenje imidža Srbije.

Tabela 3: Neki od ciljeva Nacionalnog akcionog plana fokusiranih na poboljšanje imidža Srbije

Podrška organskoj proizvodnji kao sastavnom delu nacionalne poljoprivredne politike i politike ruralnog razvoja
Zakonodavstvom Srbije regulisana organska proizvodnja u skladu sa standardima EU
Formiranje odeljenja za organsku proizvodnju u okviru sektora za ruralni razvoj u Ministarstvu poljoprivrede, trgovine, šumarstva i vodoprivrede; Nacionalna asocijacija „Serbia organica“ je održiva kao krovna organizacija; formiranje i razvojna podrška drugim asocijacijama, NVO i zadrugama; razvoj centara za organsku proizvodnju
Operativan i efektivan sistem za procenu usaglašenosti i kontrolu u organskoj proizvodnji u skladu sa zahtevima EU
Poboljšana percepcija srpskih potrošača o organskim proizvodima
Promocija izvoza/postoji zadovoljavajuće prisustvo srpskih trgovaca na stranim tržištima

Izvor: Organska poljoprivreda u Srbiji (2014), <http://www.terras.org.rs/terras/projekti/nesortirano/vesti%202014/slike/Organska%20poljoprivreda%20u%20Srbiji%202014.pdf>

Takođe, kako je zahtevima Evropske unije opredeljena i kategorija društvene odgovornosti, za primenu marketinških instrumenata u cilju unapređenja imidža zemlje kao jedan od osnova ističe se i primena društveno odgovornog poslovanja. S obzirom na teškoće u prethodnom periodu Srbije, koncept društvene odgovornosti još uvek ne beleži značajnije rezultate. Ipak, sve je veći broj onih kompanija koje uviđaju, da je, kako za poboljšanje njihove tržišne pozicije, tako i za pozicioniranje zemlje sve značajnije uneti u poslovanje i koncept društvene odgovornosti koji bi značajno doprineo socijalnom skladu i održivoj konkurentnosti.

Mere i preporuke za približavanje imidža Srbije Evropskoj Uniji

U kreiranju imidža države cilj je stvoriti jasnu, jednostavnu, specifičnu ideju, izgrađenu oko emocionalnih kvaliteta, koja može biti simbolizovana verbalno i vizuelno i koja je razumljiva široj publici u različitim okolnostima. Kako bi se ostvario kompletan efekat, brendiranje mora sadržati političke, kulturne, sportske i druge aktivnosti.¹³

Kreiranje imidža zemlje je veoma kompleksan zadatak koji podrazumeva precizno

¹² Organska poljoprivreda u Srbiji (2014), <http://www.terras.org.rs/terras/projekti/nesortirano/vesti%202014/slike/Organska%20poljoprivreda%20u%20Srbiji%202014.pdf>, pristupljeno 10.04.2015.

¹³ Jovanović, D. (2008), *Identitet na prodaju – kreiranje nacionalnog identiteta za potrebe turizma*, Beograd, Glasnik Etnografskog instituta SANU, 56.1, str. 10

definisane ciljeva i aktivnosti koje je potrebno preduzeti. Ukoliko je povoljan imidž zemlje, to će pozitivno uticati na promociju turizma i nacionalne kulture, privlačenje stranih direktnih investicija, rast izvoza, lakši pristup globalnom tržištu i privlačenje kvalitetnih ljudskih resursa. Percipiranje zemlje kao povoljne destinacije za život i rad povoljno se odražava i na poslovanje privrednih subjekata koji u njoj egzistiraju. Takođe, može se javiti i negativan efekta brenda nacije, jer se preduzeće i nacija nalaze u međusobnom odnosu povezanosti, tako da negativan imidž jednog entiteta ima efekat povratne sprege i na drugi entitet. Ipak, važno je kao značajan pozitivni aspekt istaći da je za poboljšanje imidža Srbije i pristup Evropskoj uniji zabeleženo minimalno poboljšanje. Zbog specifičnosti parametara koji konstituišu imidž zemlje, veoma je teško njegovu vrednost pretvoriti u kvantitativne pokazatelje čijim bi se upoređivanjem došlo do validnih zaključaka. Kao najčešće korišćeni kriterijumi za određivanje vrednosti brenda nacije koriste se Anholto indeks brenda nacije, kao i indeks brenda zemlje razvijen od strane agencije Future Brand.¹⁴ Razmatrajući kao parametre pokazatelja uspešnosti imidža zemlje četiri oblasti: investicije, turizam, proizvode i usluge i ljudski kapital, može se uočiti da je vrednost brenda Srbije u 2014. godini u odnosu na 2013. godinu zabeležila rast od 11%. Nakon smanjenja vrednosti brenda za 23%, sa 40 milijardi USD, koliko je iznosila 2012. godine, na 31 milijardu u 2013. godini, poslednja godina za koju su rezultati dostupni pokazuje blagi rast vrednosti brenda u Srbiji.

Tabela 4: Promena vrednosti brenda Srbije u poslednje 3 godine

Godina	Vrednost brenda (u mlrd. USD)
2012	40
2013	31
2014	34

Izvor: http://www.brandfinance.com/images/upload/brand_finance_nation_brand

Kako izvozna marketing strategija predstavlja jedan od bazičnih koncepata koje je potrebno primeniti kako bi se ostvarila penetracija proizvoda na inostranom tržištu, definisanje konceptualnog modela koji će uticati na poboljšanje izvoznih performansi navodi se kao jedno od mogućih rešenja (slika 2).

Slika 2: Konceptualni model poboljšanja izvoznih performansi u cilju unapređenja imidža zemlje



Izvor: Prilagođeno prema: Nastić, V. (2013), Institucionalni okvir za podsticaj izvoza u Bosni i Hercegovini i njegova uloga u kreiranju i realizaciji izvozne marketing strategije, *Novi ekonomist, časopis za ekonomsku teoriju i praksu*, br. 13, str 95.

¹⁴ Simons, G. (2013), *Nation branding and Russian foreign policy*, report by The Swedish Institute of International Affairs

Za zemlje u tranziciji, među kojima je i Srbija, izuzetno je teško modifikovati prethodno stanje tako da se mogu zabeležiti pozitivne posledice. suočene sa mnogobrojnim teškoćama, ovakve zemlje zahtevaju specifične programe razvijanja imidža, koji se prvenstveno odnose na neutralisanje negativnih konotacija, nakon čega se može pristupiti i izradi detaljnijih planova koji bi doprineli kreiranju imidža i brenda zemlje. Za ove zemlje navode se osnovni ciljevi procesa brendiranja, koji će unaprediti imidž zemlje, a neki od najznačajnijih odnose se na promenu negativnih stereotipa sa kojima je zemlja suočena i njihovo preoblikovanje tako da izazivaju pozitivne asocijacije.¹⁵

U nastojanju da se Srbija pozicionira na tržištu Evropske unije, njen imidž može predstavljati jednu od determinanti koja će značajno olakšati prodor na evropsko tržište. Kako bi se stvorili prepoznatljivi elementi i izgradio program kreiranja imidža Srbije, navode se sledeće smernice:¹⁶

- Formiranje radne grupe, čiji će članovi biti predstavnici vlade, privrede, umetnosti, obrazovanja, sporta i medija. Naime, postojeća grupa bi trebalo da ima finansiranje sa efektivnom bazom i da imenuje savetnike koji će voditi program;
- Sprovođenje istraživanja u cilju identifikovanja stavova koje o Srbiji imaju njeni stanovnici i sprovođenje komparativne analize kojom bi se navedeni stavovi uporedili sa ciljnim publikama drugih nacija, nakon čega bi se formirale inicijalne ideje;
- Vizuelizacija ideje na kojoj će biti zasnovan imidž zemlje i razvijen odgovarajući program;
- Kreiranje brošure kojom se razvija nacionalno raspoloženje i identitet;
- Formulisanje poruka kojima se ostvaruje koordinacija komplementarnih sektora koji se odnose na sve što zemlja proizvodi ili što je predstavlja;
- Razvijanje povezanog sistema koji obuhvata organizacije u Srbiji iz različitih oblasti kao što su trgovina i privreda.

Usled sve oštrije konkurencije, potrebno je najpre kreirati sliku unutar zemlje koja će biti zasnovana na objektivnim kriterijumima, nakon čega se tek u fazama koje slede može preći na primenu marketinških instrumenata. Nakon sprovedenih kontinuiranih, i pre svega realnih analiza, potrebno je akcenat staviti na komunikacioni aspekt, kako bi se na tržištu Evropske unije Srbija percipirala kao zemlja spremna za usvajanje novih šansi i izazova. Kako u kreiranju imidža zemlje značajan doprinos imaju svi oni koji na svesnoj ili nesvesnoj osnovi doprinose kreiranju pozitivnih ili negativnih stavova, neophodno je filtrirati određene poruke koje se šalju u javnost. Dakle, nakon detaljno razrađenih planova i evaluacije makroekonomskih pokazatelja, komunikacija sa ciljnom javnošću treba da postane osnov prepoznatljivosti i modernizacije slike zemlje. Kreiranje pozitivnog imidža zemlje ne treba da bude zasnovano na parcijalnom pristupu, pored državnih institucija u njeno kreiranje trebalo bi da budu involvirane i marketinške agencije. Međusobna saradnja različitih učesnika obezbedila bi strategiju koordinacije različitih projekata. Pri tome, osobe koje su zadužene za razvoj i implementaciju ideja trebalo bi da poseduju neke od sledećih uslova:¹⁷

- Realnu predstavu o tome šta je cilj, jer je veoma teško identifikovati dugoročnu strategiju nastupa, čiji efekti zahtevaju period i od nekoliko godina, za razliku od kratkoročnih ciljeva, koji su lakši za sprovođenje, ali efekti njihove realizacije često doprinose nekompletnom utisku;
- Kako je za proces promene imidža zemlje neretko potreban period od deset godina, za kreatore projekta unapređenja imidža potrebno je da poseduju osobine kao što su strpljenje i sistematičnost;

¹⁵ Szondi, G. (2006), The role and challenges of country branding in transition countries: The Central and Eastern European experience, *Branding and Public Diplomacy*, Vol. 3, No. 1, str. 8-20

¹⁶ Olins, V. (2003), *O brendu*, Thames&Hudson, str. 166-167

¹⁷ Pantović, B. (2011), *Prepoznatljivost kao dobrobit u globalizaciji*, Etnografski institut, SANU, Beograd, str. 147

- Kreativnost i imaginacija, koje olakšavaju sagledavanje postojećih procesa i doprinose razvoju novih ideja koje bi bile nosioci internih projekata;
- Moralnost, odnosno zaštita nacionalnih interesa.

Kako bi se smanjio jaz između standarda u Srbiji i zahteva koje postavlja Evropska unija, potrebno je učiniti brojne brojne promene na različitim poljima i identifikovati faktore koji pozitivno utiču na približavanje imidža Srbije realnim i očekivanim kretanjima na evropskoj sceni. Kao područja sa značajnim ekonomskim potencijalima koja bi doprinela unapređenju imidža Srbije navode se poljoprivredni proizvodi, turistički potencijali, čijom bi se promocijom i ulaganjima identifikovale mogućnosti za priliv investicija i otvorenost prema različitim privredama.

Zaključak

Kao što proizvod može biti predmet brendiranja, tako i odgovarajuća destinacija, kao što je i sama država zahvaljujući sistematskim i planiranim aktivnostima može postati prepoznatljivo ime i doprineti značajnom ekonomskom i privrednom razvoju. Kako bi stvorila povoljnu klimu za prepoznatljivost na evropskom tržištu, Srbija mora sprovesti korenite promene u pokazateljima koji doprinose njenoj konkurentnosti. Kao što je elaborirano u radu, izvoz proizvoda i priliv stranih direktnih investicija samo su neki od parametara koji određuju imidž zemlje. S obzirom na to da efekat zemlje porekla ima pozitivne implikacije na imidž proizvoda, Srbija bi stvaranjem brenda prepoznatljivih proizvoda privukla nove potrošače sa inostranih tržišta i poboljšala finansijske performanse. Takođe, kao još jedna od važnih determinanti za pristupanje Srbije Evropskoj uniji navodi se i koncept društvene odgovornosti u marketiranju proizvoda i usluga, koji naglašava sposobnost stanovnika da na pravi način predstave aspekte koji su od društvenog i socijalnog značaja. Promovisanjem turističkih i kulturnih znamenitosti, kao i prepoznatljivih srpskih proizvoda mogle bi se identifikovati mogućnosti za poboljšanje identiteta Srbije. Takođe, neka od istaknutih imena u oblasti sporta Srbije značajno doprinose prepoznatljivosti naše zemlje i stvaranju pozitivnih asocijacija kojima bi se prevazišli ukorenjeni stereotipi.

Iako postoji splet nepovoljnih okolnosti, nastojanjem zemlje da se prilagodi očekivanjima koja su promenljiva i otvorenošću za nove poslovne poduhvate, kao i promovisanjem društvenih blagodeti, smanjuje se rizik negativnih uticaja i otvara put ka stabilnim makroekonomskim indikatorima. Intenzivno konkurentsko tržišno okruženje u kome posluju države nameće potrebu stalnog preispitivanja i unapređenja marketinških koncepata kojima bi se ostvarilo značajno poboljšanje imidža Srbije i omogućilo unapređenje njene pozicije na evropskom tržištu.

Reference

1. Anholt, S. (2009), *Konkurentan identitet, Novo upravljanje markama država, gradova i regija*, Zagreb
2. Dagger, S.T., Raciti M. (2011), Matching consumers' country and product image perceptions: an Australian perspective, *Journal of Consumer Marketing*, Vol. 28, Iss. 3, str. 200-210
3. European attractiveness survey, 2014, <http://www.ey.com/GL/en/Issues/Business-environment/european-attractiveness-survey>
4. Fan, Y. (2005), Branding the nation: What is being branded?, *Journal of Vacation marketing*, Vol.12, No 1, str. 1-14
5. Garcí'a, N Ortega-Egea, M. (2014), An Integrative Model of Consumers' Reluctance to Buy Foreign Products: Do Social and Environmental Country Images Play a Role?, *Journal of Macromarketing*, str. 1-20
6. George, A. (2007), Place Branding: New Tools for Economic Development, *Design Management review*. str. 1-3
7. http://www.brandfinance.com/images/upload/brand_finance_nation_brand, datum pristupa 10.04.2015.

8. Jovanović, D. (2008), *Identitet na prodaju – kreiranje nacionalnog identiteta za potrebe turizma*, Beograd, Glasnik Etnografskog instituta SANU
9. Kesić, T., Vedriš, M. (2006), Uticaj makroekonomskih faktora na imidž države, *Ekonomski pregled*, 57 (3-4), str. 181-194
10. Medway, D., Warnaby, G. (2008), Alternative perspectives on marketing and the place brand, *European Journal of Marketing*, Vol. 42 Iss 5/6 str. 641 – 653
11. Nastić, V. (2013), Institucionalni okvir za podsticaj izvoza u Bosni i Hercegovini i njegova uloga u kreiranju i realizaciji izvozne marketing strategije, *Novi ekonomist, časopis za ekonomsku teoriju i praksu*, br. 13
12. Olins, V. (2003), *O brendu*, Thames&Hudson,
13. Organska poljoprivreda u Srbiji (2014), <http://www.terras.org.rs/terras/projekti/nesortirano/vesti%202014/slike/Organska%20poljoprivreda20u%20Srbiji%202014.pdf>
14. Pantović, B. (2011), *Prepoznatljivost kao dobrobit u globalizaciji*, Etnografski institut, SANU, Beograd
15. Pasquinelli, C. (2009), *Place Branding for Endogenous Development*, Sant'Anna School of Advanced Studies.
16. Republički zavod za statistiku Srbije
17. Simons, G. (2013), *Nation branding and Russian foreign policy*, report by The Swedish Institute of International Affairs
18. Suman, L. (2004), *A Theoretical Model of National Image Processing and International Public Relations*, Syracuse: Graduate School of Syracuse University, str. 1-2
19. Szondi, G. (2006), The role and challenges of country branding in transition countries: The Central and Eastern European experience, *Branding and Public Diplomacy*, Vol. 3, No. 1, str. 8-20
20. White, L.C. (2012), Brands and national image: An exploration of inverse country-of-origin effect, *Place Branding and Public Diplomacy*, Vol. 8, No 2, str. 110–118
21. Zamantili Nayir D., Durmusoglu S. (2008), Country image in the context of European Union membership: the Turkish case, *Journal of Management Development*, Vol. 27, Iss 7, str. 791 – 808, dostupno na: <http://dx.doi.org/10.1108/02621710810883661>, datum pristupa 25.03.2015.

ZNAČAJ INTERKULTURALNOG MARKETINGA ZA NASTUP KOMPANIJA NA TRŽIŠTU EVROPSKE UNIJE

Dr Srđan Šapic*
Jovana Golo

Apstrakt: Cilj ovog rada je da se prezentuje kulturalna dimenzija međunarodnog okruženja sa namerom da se ukaže na uticaj kulture na međunarodne marketing aktivnosti, počev od donošenja odluka o instrumentima marketing miks, preko marketing komuniciranja do marketing pregovaranja. U radu se prezentuje kako kultura utiče na donošenje marketing odluka, posebno odluka o instrumentima marketing miks: proizvodu, ceni, distribuciji i promociji. Preduzeće prilikom nastupa na međunarodnom tržištu ne može da primenjuje isti marketing miks kao i na domaćem tržištu, između ostalog, i zbog uticaja razlika u kulturalom okruženju. Takođe rad prikazuje i uticaj kulture na marketing komunikaciju i to na dva vida komunikacije: verbalnu i neverbalnu. U svetu postoji veliki broj jezika i velika jezička heterogenost (različitost unutar istih jezika) i radi uspešne verbalne komunikacije neophodno je njihovo poznavanje. Ne manje važno je i poznavanje "nevidljivog" jezika posebno u onim zemljama koje više pažnje poklanjaju neverbalnom sporazumevanju. Rad ukazuje i na značaj kulture u procesu pregovaranja kao i na neophodnost adekvatne pripreme procesa pregovaranja. Posebna pažnja u ovom delu rada posvećena je formulisanju i primeni adekvatne strategije pregovaranja.

Gljučne reči: kulturano okruženje, međunarodni marketing miks, međunarodna marketing komunikacija, međunarodno marketing pregovaranje

Kultura kao element međunarodnog marketing okruženja

Prilikom izlaska na međunarodno tržište osnovne strategijske odluke koje bi preduzeće trebalo da donese su: ¹ procena međunarodne marketing okoline, odlučivanje da li izvoziti, odlučivanje na kojim tržištima nastupiti, odlučivanje o marketing programu i odlučivanje o marketing organizaciji.

Da bi preduzeće donelo ove odluke neophodno je u analizi suočiti mogućnosti koje nudi aktivnost na međunarodnom tržištu sa mogućnostima preduzeća za uspešno obavljanje te aktivnosti. Na osnovu te analize definišu se ciljevi nastupa na međunarodnom tržištu.

Prilikom analize određenog inostranog tržišta vrši se procena njegovih ekonomskih, političko-pravnih, kulturalnih i tehnoloških karakteristika. Nakon toga bi top menadžment trebalo da donese odluku o obimu prodaje na inostranom tržištu, broju inostranih tržišta i tipovima zemalja gde se želi nastupati, kao i na koja tržišta ući.

Analizom pravne i političke dimenzije dobijaju se informacije na osnovu kojih se donosi odluka o prihvatanju ili odbacivanju ideje o izlasku na inostrano tržište. Stiče se predstava o stabilnosti pojedinih regiona, kao i o načinima ulaska na pojedina područja. Načini ulaska su opredeljeni političkom klimom i pravnom regulativnom. Kada kompanija donese odluku o nastupu na inostranom tržištu, onda ide na "fino" oblikovanje strategije. Glavnu ulogu u tom oblikovanju igra kulturalna dimenzija. Uspeh primenjene strategije zavisi od toga da li je ona u skladu sa elementima kulture. Uspeh preduzeća i pored dobro izabrane strategije može da bude ugrožen pogrešnim načinom nastupanja.

* ssapic@kg.ac.rs

¹ Kotler, P. i Armstrong, G. (1997). *Marketing, An Introduction, Fourth Edition*. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall International, Inc. str. 529.

Međunarodni marketing menadžer ne sme da izgubi iz vida specifičnosti zemlje u kojoj se želi nastupati. Svaka zemlja ima svoju kulturalnu tradiciju, običaje, pravila, sklonosti i tabue. Zato se poslovna pravila i ponašanja razlikuju od zemlje do zemlje.

Jedna od najčešće korišćenih definicija je da kultura predstavlja set vrednosti, verovanja, pravila i institucija karakterističnih za određenu grupu ljudi.²

Kultura je mnogo više proces nego distinktivna celina, koja se može u potpunosti odrediti samo zbirom njenih elemenata. Ti elementi su međusobno povezani i deluju kao jedinstvena celina. Međunarodni marketing menadžeri bi trebalo da nauče da uvažavaju kulturalne razlike ako žele da budu uspešni na inostranom tržištu. Način da budu uspešni je da naprave pažljivu studiju elemenata kulture. Kultura utiče na sve oblasti života. Koncept kulture je veoma širok i zato ga čak i etnolozi dele na određene elemente da bi ga lakše proučavali i razumeli. Različiti autori navode i različite elemente kulture. Donald i McCulloch pod elementima kulture ubrajaju i pravne karakteristike i političku strukturu.³ Ipak, sledeći elementi se javljaju kod najvećeg broja autora: jezik, vrednosti, navike i običaji, materijalni elementi, estetske vrednosti, obrazovanje, simboli i društvena struktura. Kultura u velikoj meri utiče na marketing aktivnosti koje preduzeće preduzima u međunarodnom poslovanju, od samog proces donošenja odluka, preko formulisanja marketing miksa, do marketing komunikacije i marketing pregovaranja. Pored poznavanja elemenata kulture zemlje u kojoj se nastupa, preduzeće bi trebalo da prepozna različite dimenzije kulture. Jedan od opšteprihvaćenih modela za izučavanje kulturalnih razlika dao je Hofstede koji je razvio je četiri dimenzije za istraživanje kultura:⁴

1. Individualizam nasuprot kolektivizmu – Srbija index 26 (na skali od 1 - potpuni kolektivizam do 100 - potpuni individualizam). Identifikuje da li kultura održava pojedince ili grupu. U individualističkim kulturama odgovornost za donošenje odluka je na pojedincu. U kolektivističkim kulturama, posledice donošenja loše odluke snose članovi grupe;

2. Distanca moći – Srbija index 77 (na skali od 1 – mala distanca do 100 – velika distanca). Opisuje stepen nejednakosti među ljudima različitih zanimanja. U kulturama sa većom distancom moći, vođe i nadzornici uživaju posebne privilegije. U kulturama sa malom distancom moći prestiž i nagrade se ravnopravije dele između rukovodilaca i običnih radnika;

3. Izbegavanje neizvesnosti – Srbija index oko 90 (na skali od 1 - mali stepen izbegavanja do 100 – veliki stepen izbegavanja). Identifikuje spremnost jedne kulture da prihvati neizvesnost u vezi sa budućnošću. Kultura koja izbegava neizvesnost obično ima manji "protok" zaposlenih, više formalnih pravila za regulisanje ponašanja zaposlenih i više teškoća u uvođenju promena. Organizacije u kulturama koje prihvataju rizik otvorene su za iskustva drugih kultura, ali imaju i veći "protok" zaposlenih;

4. Kvantitet ("muške" vrednosti) nasuprot kvalitetu života ("ženske" vrednosti) – Srbija index 22 (na skali od 1 - potpuno "ženske" vrednosti do 100 - potpuno "muške" vrednosti) Kulture usmerene ka kvantitetu života vide uspešnost kao moć, bogatstvo i status. Kulture koje ističu kvalitet života generalno imaju opušteniji stil života; ljudi su više okrenuti razvijanju odnosa i opštem blagostanju drugih.

Prema Hofstedevim istraživanjima, kao i istraživanjima naših sociologa, naša nacionalna kultura je najbližnja kulturama latinoameričkih i mediteranskih zemalja (Francuska, Italija, Grčka ...), a najudaljenija u odnosu na anglosaksonske i skandinavske kulture, što bi trebalo imati u vidu kada naša preduzeća izlaze na inostrana tržišta.

² Wild, J., Wildd, K. i Han, J. (1999). *International Business, An Integrated Approach*. New Jersey: Prentice Hall, str. 42.

³ Ball, D., Vendel, H. i McCulloch. (1999). *International Business, The Challenge of Global Competition, Seventh Edition*. New York: McGraw-Hill, str. 262.

⁴ Hofstede, G. (1980). *Motivation, Leadership and Organization: Do American Theories Apply Abroad?. Organizational Dynamics*

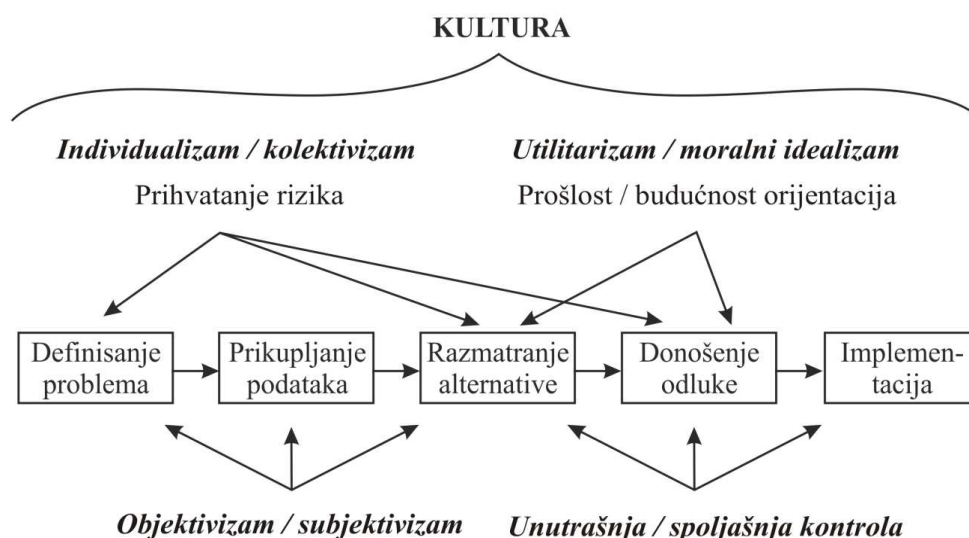
Uticaj kulture na donošenje odluka u međunarodnom poslovanju

Kulturalna dimenzija je aktivan činilac određivanja međunarodne marketing strategije (MMS). Greške u definisanju MMS najčešće potiču iz verovanja i pretpostavke da su uspešne strategije podjednako dobre i u domaćem i u inostranom ambijentu. To je posebno karakteristično za našu poslovnu praksu.

Za međunarodne marketing menadžere suštinski je bitno da shvate uticaj kulture na stilove i postupke u odlučivanju. Kultura utiče na odlučivanje i preko šireg konteksta državne institucionalne kulture, koji stvara kolektivne obrasce odlučivanja i preko kulturalno zasnovanog sistema vrednosti koji utiče na percepciju i interpretaciju situacije svakog pojedinca koji odlučuje. Stepenn uticaja kulture na odlučivanje razlikuje se od zemlje do zemlje. Način na koji kultura utiče na izvršenje odluka može se analizirati posmatranjem varijabli uključenih u svaku od faza procesa racionalnog donošenja odluka. Te faze su:⁵

- 1) definisanje problema,
- 2) prikupljanje i analiza relevantnih podataka,
- 3) razmatranje alternativnih rešenja,
- 4) izbor najboljeg rešenja i
- 5) implementacija odluke.

Slika 1. Kulturalne varijable u procesu donošenja odluka



Izvor: Deresky H. (2000). *International Management, Managing Across Borders and Cultures, Third Edition*. New Jersey: Prentice Hall, str. 190.

Jedna od glavnih kulturalnih varijabli koja utiče na donošenje odluka je to da li se u zemlji primenjuje objektivni ili subjektivni pristup. "Zapadni" pristup je baziran na racionalnosti (menadžeri tumače situaciju i razmatraju alternativna rešenja na osnovu objektivnih informacija). Ovaj pristup nije uobičajen svuda u svetu. U Latinskoj Americi se, na primer, koristi subjektivniji pristup odlučivanju zasnovan na emocijama.

Druga kulturalna varijabla koja ima veliki uticaj na proces donošenja odluka je prihvatanje rizika donosioca odluke. Rezultati empirijskih istraživanja su pokazali da menadžeri

⁵ Schneider, S. C. i Barsoux, J. L. (2003). *Managing Across Cultures*. Harlow: Prentice Hall, str. 127.

iz Belgije, Austrije i Nemačke imaju manju sklonost ka riziku u odnosu na menadžere iz Japana, Francuske, Skandinavije i Holandije, dok američki menadžeri imaju znatno tolerantniji stav.⁶

Važna varijabla u procesu donošenja odluka je i sposobnost menadžera da kontroliše posledice odluka. Neki menadžeri smatraju da mogu da planiraju posledice jer mogu da kontrolišu događaje koji će oblikovati budućnost u željenom pravcu. Drugi menadžeri pak veruju da ne mogu da kontrolišu i utiču na posledice odluka jer su one pod uticajem spoljnih snaga, kao što su sudbina, bog ili priroda. Ove razlike, u vrednosnim sistemima, rezultiraju u velikim razlikama u fazama razmatranja, mogućih akcija i izbora rešenja, najčešće zato što određena situacija može ali ne mora biti posmatrana kao problem.

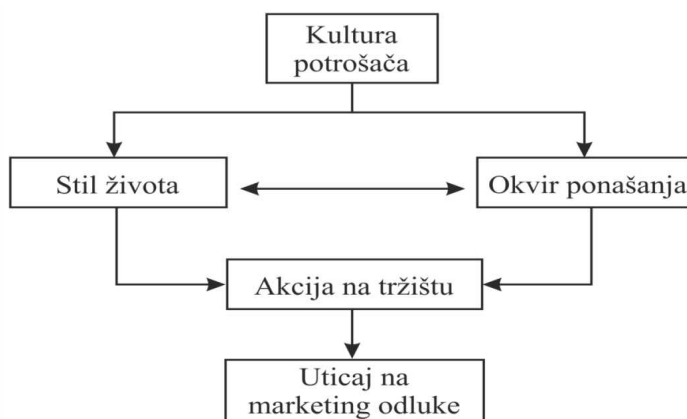
Sledeća varijabla koja utiče na razmatranje mogućih rešenja je da li menadžer koristi iskustva iz slične situacije ili traži nova rešenja. Na primer, evropski menadžeri visoko vrednuju odluke bazirane na prošlim iskustvima i teže da naglase kvalitet dok američki menadžeri teže pronalaženju novih ideja.⁷

Nivo utilitarizma (korisnosti) nasuprot moralnom idealizmu utiče, takođe, na pristup rešavanju problema. Generalno, utilitarizam je karakterističan za "Zapadni svet". Menadžeri u Kanadi, na primer, su više okrenuti korisnosti (kratkoročnom i troškovi/korist pristupu) nego lideri u Kini, koji pristupaju problemu sa tačke moralnog idealizma (oni razmatraju probleme, mogućnosti i rešenja dugoročno, sa društvene perspektive pre nego sa individualne).

Na proces donošenja odluka utiče i to da li je društvo autorkatsko (odluke donosi pojedinac) ili odluke donose timovi, drugim rečima ko ima ovlašćenje da donosi koju vrstu odluka. To utiče na nivo na kojem se odluke donose.

Kada je reč o potrošačima, njihove akcije i odluke na tržištu su pod velikim uticajem njegovog stila života i okvira ponašanja, a oni direktno zavise od kulture društva kome potrošač pripada.

Slika 2. Uticaj kulture na marketing odluke



Izvor: Rakita B. (2002). *Međunarodni Marketing*. Beograd: Ekonomski fakultet, str. 126.

Ponašanje potrošača, u konkretnim marketing situacijama, je opredeljeno delovanjem brojnih i različitih faktora, eksternih i internih, Eksterni faktori deluju iz okruženja i mogu biti opšti i specifični po karakteru. Među opšte faktore ubrajaju se geografski, demografski faktori, kulutra, podkultura, ekonomski sistem i uslovi poslovanja.⁸

⁶ Ivanović, B., Arsenović, B. Pajkić, B. (2010). *Uticaj kulture na menadžment preduzeća na međunarodnom tržištu*. Bijeljina: Međunarodni naučni skup, Univerzitet Sinergija, str. 333.

⁷ Isto, str. 333.

⁸ Kovačević, R. (2006). *Kros-kulturno istraživanje i vrednovanje marketing aktivnosti*, Beograd: Srpski ekonomski forum, str. 7.

Dubinsko istraživanje ponašanja potrošača nije moguće bez uključivanja ličnosti potrošača. Istraživanje ličnosti može da pomogne kontekstu razvijanja integrisanih konceptualnih okvira za razumevanje potrošača i razvoja ciljne komunikacije.⁹

Svi ovi aspekti tržišnog okruženja imaju direktan uticaj na koncipiranje i realizaciju pojedinih međunarodnih marketing aktivnosti. Kulturalne razlike mogu da se tretiraju i kao prepreka i kao izazov za međunarodne marketing menadžere. To zavisi od prirode delatnosti i proizvoda koji se nudi na tržištu, ali i od marketing strategije koju je preduzeće spremno da sledi. Kao što kultura ima značajan uticaj na marketing, tako i marketing može da ima veliki povratni uticaj na kulturu. Razvijeni i superiorniji učesnici međunarodne razmene mogu da imaju značajan uticaj na menjanje socio-kulturalnih dimenzija nerazvijenih zemalja. Kupci i potrošači iz manje razvijenih zemalja vremenom menjaju uslove, kvalitet i stil života nabavljajući kvalitetnije i modernije proizvode iz drugih (razvijenijih) zemalja. Isto tako, i standardizacija (kao ekonomski racionalnija strategija marketinga) vremenom vodi sve većoj globalizaciji tržišta, menjanju i zbližavanju pojedinih kultura.

Uticaj kulture na odluke o marketing misku

Uspeh međunarodnih marketing aktivnosti, najvećim delom, zavisi od prilagođavanja lokalnoj kulturi. Kulturalne varijable mogu da deluju kao prepreke ili kao mogućnosti. Velike kulturalne razlike sprečavaju mnoge firme da koriste isti marketing miks na svim tržištima. Da bi firma uspešno poslovala i van nacionalnih granica potrebno je da poznaje i to kako kultura utiče na instrumente marketing miksa, da li je i koliko potrebno vršiti prilagođavanje tih instrumenata u odnosu na domaće tržište.

Glavni problem pri definisanju međunarodne marketing strategije je odluka da li da se **proizvod** prilagođava inostranim tržištima ili da se standardizuje (što je jednostavnija strategija zasnovana na efektima krive iskustva i nižih troškova).

Pri otpočinjanju izvoznog poslovanja preduzeća često razmatraju problem jedino kroz perspektivu prilagođavanja tehničkim standardima i jedino su zainteresovani za obavezujuće prilagođavanje. U stvari, obavezujuće prilagođavanje je često minorno u odnosu na prilagođavanje usled razlika u ponašanju potrošača na različitim inostranim tržištima. Kod prilagođavanja fizičkih osobina proizvoda trebalo bi razmotriti tri važna problema:

1. Obrazac potrošnje: ukus potrošača, učestalost kupovine, potrošeni iznos po kupovini, i sl. Zahtevana veličina pakovanja i sposobnost pakovanja da sačuva proizvod će biti različiti u zemlji gde se konzumira manja količina proizvoda ali češće, od zemlje gde je konzumirana količina tog proizvoda veća ali se konzumira ređe;

2. Klima i prirodno okruženje su generalno važni i ponekad zanemareni faktori. Motorna vozila, na primer, moraju da budu posebno dizajnirana da podnesu grube skandinavske zime ili toplotu i vlažnost Obale Slonovače. Različitost prirodnog okruženja je često uzrok neočekivanog neuspeha. Zato bi trebalo razmotriti koja prilagođavanja je potrebno izvršiti iako to nije uvek tako očigledno zbog etnocentizma koji često utiče na dizajn proizvoda;

3. Prilagođavanje proizvoda lokalnoj upotrebi. Veliki broj varijabli bi trebalo razmotriti da bi se obezbedila pravilna upotreba proizvoda, kao na primer, nivo obrazovanja, tehničko znanje, sposobnost korišćenja pisanih informacija (uputstvo za rukovanje, sadržaj i sl.).

Politika cena se vodi kroz međusobno delovanje: potrošača, kompanije (troškovi, ciljevi, strategije), konkurencije i saradnika (npr. distributeri). Spremnost kupaca da plate za proizvod varira od kulture do kulture. Proizvodi koji se opažaju u jednoj kulturi kao proizvodi sa velikom

⁹ Westjohn, S., Sighn, N. i Magnusson, P. (2012). Responsiveness to Global and Local Consumer Culture Positioning: A Personality and Collective Identity Perspective. *Journal of International Marketing*, vol. 20, no. 1. str. 61.

vrednošću, u drugoj kulturi će možda da imaju malu ili nikakvu vrednost. U zapadnim zemljama, visoka cena se smatra signalom vrhunskog kvaliteta za mnoge kategorije proizvoda. Ipak, na tržištima koja su tek u nastajanju, naplaćivanje velike cene može da bude shvaćeno kao "šišanje" potrošača.

Zapažena monetarna cena (iznos likvidnih sredstava koji proizvod ili usluga koštaju potrošača da ih kupi; uključuje novac potreban da se kupi) znači da se potrošač neće pozvati na tačnu cenu, nego se može imati na umu neki određeni okvir, pojednostavljen, opšti utisak ("skupo je" ili "nije skupo"). Ovaj utisak o ceni bi trebalo da bude dosta blizu očekivanja kupca koji hoće da kupi proizvod. U pogledu zapažanja nemonetarne cene (koliko košta potrošača, osim novca, da kupi proizvod, uključujući vreme i troškove koji su uključeni pri njegovoj kupovini, kao i preuzeti rizik trošenja novca radi dobijanja očekivane koristi od karakteristika tog proizvoda), trebalo bi znati da ciljna cena nije jedina žrtva prihvaćena od strane potrošača kada kupuju proizvod. Ostale "žrtve", kao što je vreme provedeno u kupovini, kuvanje, spremanje, sedenje za stolom prilikom konzumacije nekog prehrambenog proizvoda, na primer, trebalo bi uključiti u prihvaćenu cenu pre nego što uopšte počnemo da uživamo u zadovoljstvu kupljenog proizvoda. Neki elementi zapažanja nisu isti za sve kulture, odnosno nacije: ono što je "velika žrtva" u jednoj zemlji može biti pravo zadovoljstvo u drugoj. Kupci grade ove subjektivne procene (kvaliteta, monetarne i nemonetarne cene) nesvesno u njihovim svakodnevnim životima, u društvenim odnosima diktiranim uslovima odrastanja.

Ljudi imaju naviku da kupuju određene proizvode u određenim prodavnicama za koje imaju odgovarajuće servise, u tačno određenim rokovima. Kultura objašnjava samo deo različitosti u *kanalima distribucije* dok se drugi deo odnosi na potrošače i njihove društvene karakteristike ili na ekonomske uslove.

Tabela 1. Uticaj kulture na neke aspekte distribucije

Izabrani aspekti distribucije	Osobine koje se razlikuju prema zemlji / kulturi
1. Ponašanje u kupovini	Da li se vreme potrošeno za kupovinu doživljava kao protraćeno? Da li je povraćaj robe standardno ponašanje? Ko su kupci (uloga polova i sl.)? Stepen lojalnosti prema radnji i trgovcu
2. Vreme otvaranja radnje	Uticaj religije Uticaj žena (prodavce ne bi trebalo eksploatisati)
3. Asortiman proizvoda	Proizvodi mogu biti zabranjeni iz religijskih ili pravnih razloga
4. Spremnost da se potrošač usluži	Ljudska priroda je dobra ili loša
5. Čekanje u redovima	U saglasnosti sa pravilima
6. Krađa od strane mušterija ili zaposlenih	Etičko ponašanje

Izvor: Usunier, J. C. (2013). Marketing Across Cultures, 6th Edition. London: Pearson, str. 317.

Uslovi kupovine se umnogome razlikuju kod različitih kultura. Trebalo bi uzeti u obzir da li se kupovina posmatra kao gubljenje vremena u celokupnom procesu potrošnje, što može biti slučaj tamo gde je vreme dragoceno.

Potkradanje, bilo da je od strane potrošača ili zaposlenih u prodavnici, je važna pojava u distribuciji koja mora biti rešena od zemlje do zemlje u odnosu na kulturalne razlike. U nekim zemljama nema potkradanja zato što se ono shvata kao veliko zlo i smatra se da donosi nesreću. Potkradanje se negde posmatra kao vrsta sporta i implicitno se shvata kao legitiman način preraspodele. U pojedinim zemljama gde je veliki broj trgovaca na malo iz redova imigranata, potkradanje prodavnice koja pripada strancu nije greh već način da se poboljša sopstveno materijalno stanje.

U zavisnosti od zemlje, odnos između domaćih proizvođača i distributera može biti dobar i lojalan ili lošiji, nestabilniji i konfliktni. Jake veze između članova domaćih kanala distribucije uglavnom otežavaju ulaz stranih firmi. Distributeri su otkrili koncept hipermarketa i dobrobit od distribucije koja je efikasna, snažna i potpuno nezavisna od proizvođača. U tim slučajevima je teško održati lojalan odnos. Kao drugi ekstrem može da se navede Japan, gde su veze između proizvođača i distributera tradicionalno veoma jake i pozitivne. Ove mreže se baziraju na snažnom osećanju lojalnosti, gde jedna strana za drugu obavlja mnoge usluge, i zato je stranim kompanijama teže da prodru na njihovo tržište.

Funkcija **reklamiranja** je da prenese poruku publici i bazira se na dva osnovna elementa: strategiji i implementaciji. Postoji određeno preklapanje između ovih kategorija. Strategija reklamiranja obuhvata "ono što je rečeno", a implementacija se odnosi više na to "kako je rečeno". Strategija reklamiranja se odnosi na vrstu reklamiranja, na razvijanje teme i opšti stil komunikacije, bez obzira da li je:

- 1) direktan ili indirektan,
- 2) eksplicitan ili implicitan ili
- 3) racionalan ili emotivan.

Publika se sastoji od čitalaca, slušalaca ili gledalaca koji se mogu podeliti na tri osnovne kategorije:¹⁰

- 1) ubeđivačka,
- 2) informativna i
- 3) maštovita, tj. sanjalački orijentisana.

U zavisnosti od toga, širom sveta se koriste različiti reklamni apeli. Kulturalna osetljivost se ogleda kroz različite vrste korišćenja istih poziva. Na primer, Japanci preferiraju indirektnu komunikaciju, koja se ispoljava u relativnom nedostatku otvorenih, prenaplašenih poziva za prodaju. Japanske kulturalne vrednosti stavljaju akcenat na tradiciju i statusne simbole u reklamiranju. Koreja, na primer, upotrebljava u velikom procentu opisno reklamiranje. U američkim reklamama dominira upotreba argumenta. Švedski oglasi se više oslanjaju na simboličke asocijacije.

Italijanski i francuski oglasi se često pojavljuju kao sanjalački orjentisani: gledaoci i čitaoci žele da pobegnu iz stvarnog sveta. Sanjalački stil oglašavanja podstiče fantaziju potrošača i naglašava imaginaciju zadovoljstva i uživanja. To se radi na način da se proizvod i njegove prednosti pre podrazumevaju nego što se prikazuju.

Informativni sadržaj oglasa je ključna stvar, pošto pokazuje da li strategija prati informativnu, ubeđivačku ili sanjalački orijentisanu opciju. Sadržaj informacija će biti manji kada se slede druga i treća opcija. Takođe, sadržaj informacija varira od zemlje do zemlje ali varira i vreme oglašavanja, kao i mediji u kojima se vrši oglašavanje. Na primer, američki televizijski oglasi sadrže manje informacija od australijskih ali više od britanskih.

Korišćenje stranih reči u oglasima je različito od kulture do kulture. Korišćenje stranih reči zavisi od vrste i porekla proizvoda. Japanska kultura je pokazala da se korišćenje engleskih reči vrši zbog njihove simboličke težine, ali se one ugrađuju u japansku tradiciju. Pozajmljene reči su "japanizirane" i postaju specifična komunikacija koja nije ni potpuno strana, niti tradicionalna. U Srbiji je, takođe, sve više engleskih reči koje se upotrebljavaju kao „domaće,,

¹⁰ Usunier, J. C. (2013). *Marketing Across Cultures, 6th Edition*. London: Pearson, str.380.

pogotovo od strane mladih (na primer, oni hejtuju kada nešto mrze, lakjuju kada im se nešto dopada).

Osnovni koncept humora je univerzalan pošto se može naći u svakoj kulturi i u reklamama u svakoj zemlji. Međutim, preferencije prema vrstama humora variraju u različitim kulturama. Postoje kulturalni "standardi" za pozitivan efekat pri upotrebi humora u reklamama i oni se razlikuju od zemlje do zemlje. Procenat reklama koje imaju humoristički karakter varira u različitim zemljama. U Srbiji je u poslednje vreme sve veći broj reklama sa elementima humora (na primer, reklamna kampanja za Nectar sokove pod sloganom „Nije svejedno,,).

Uticaj kulture na marketing komunikaciju

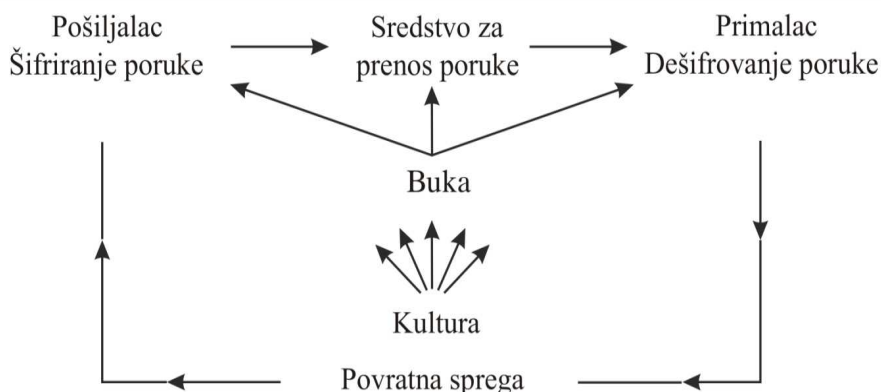
Kultura se prenosi i traje kroz komunikaciju. Kultura i komunikacija su međusobno isprepletene tako da su praktično sinonimi. Razumevanjem ovog odnosa, menadžeri se mogu kretati prema konstruktivnom i interkulturalnom menadžmentu.

Bez obzira da li je u obliku pisanja, razgovora ili slušanja komunikacija je bitan deo aktivnosti marketing menadžera i oduzima veći deo njegovog vremena na poslu. Sposobnost menadžera da komunicira efikasno prelazeći kulturalne granice uveliko određuje uspeh međunarodnih poslovnih transakcija.

Komunikacija je proces deljenja mišljenja prenošenjem poruka preko medija kao što su reči, ponašanje ili materijalne činjenice.¹¹

Pošiljalac i primalac informacije imaju svoj privatni svet. Kontekst tog privatnog sveta, se umnogome bazira na kulturi, iskustvu, odnosima, vrednostima i kao takav određuje interpretaciju značenja u komuniciranju. Što je veća razlika u kulturama osoba koje komuniciraju, postoji veća mogućnost za pogrešne interpretacije. Na taj način se kulturalni faktori prožimaju kroz komunikacioni proces. Kultura, ne samo da diktira ko razgovara sa kim, o čemu i kako se komunikacija obavlja, već, takođe, pomaže kako da ljudi određene poruke shvate, određuje značenje datih poruka, uslove i okolnosti u kojima se različite poruke mogu ili ne mogu poslati ili interpretirati. U stvari, celokupni repertoar komunikativnog ponašanja zavisi umnogome od kulture u kojoj se odrasta. Kultura je osnov komunikacije i kada kultura varira i komunikacija varira.

Slika 3. Proces komunikacije



Izvor: Deresky, H. (2000). *International Managing Across Borders and Cultures, Third Edition*. New Jersey: Prentice Hall, str. 140.

¹¹ Deresky, H. (2000). *International Managing Across Borders and Cultures, Third Edition*. New Jersey: Prentice Hall, str. 140.

Kada član jedne kulture šalje poruku članu druge kulture, onda dolazi do interkulturalne komunikacije. Poruka sadrži određeno značenje koje je pošiljalac želeo da uputi primaocu. Kada poruka dođe do primaoca ona pretrpi transformaciju u kojoj uticaj kulture primaoca postaje deo tog značenja.

Kao i u drugim društvenim sistemima, i u preduzećima je neophodno efikasna komunikacija da bi se uspešno poslovalo i da bi se ostvarili ciljevi. Međunarodna preduzeća zahtevaju efikasnu komunikaciju na više nivoa. Preduzeće mora da komunicira sa svojom radnom snagom, kupcima, dobavljačima i lokalnom vladinom upravom. Uspešna komunikacija između ljudi iste kulture je i sama često otežana. Međutim, kada se pokuša komunikacija sa ljudima koji ne govore istim jezikom i koji imaju različite ideje, stavove, pretpostavke, zapažanja i načine rada, šanse za nesporazumom se višestruko povećavaju.

Komunikacija se vrši na dva načina: 1) putem jezika i 2) preko neverbalne komunikacije koju Edward Hall naziva "nemi jezik".¹² Neophodno je ispitati prirodu komunikacije u međunarodnom poslovanju, kao i to kako se problemi komunikacije mogu da razvijaju kad ljudi komuniciraju ili pokušavaju da komuniciraju u okviru različitih kultura.

Kako se posao sve više internacionalizuje uloga jezika postaje sve važnija. Preduzeća koja su u prošlosti poslovala isključivo na domaćem tržištu sada se bore sa međunarodnom korespondencijom, akreditivima i carinskim propisima na više različitih jezika.

Iako je engleski postao svetski poslovni jezik trebalo bi da se govori lokalni jezik. Mada sve više poslovnih ljudi govori engleski, kada kupuju, oni insistiraju da govore sopstvenim jezikom. Prodavac koji ga govori ima u tom slučaju prednost. Štaviše, poznavanjem lokalnog jezika prodavac pokazuje da poštuje lokalnu kulturu i stanovništvo.

Isto koliko je jezik važan za slanje i prijem pouke, toliko je važna i neverbalna komunikacija jer ona pomaže da se protumače jezičke poruke koje se upućuju. Neverbalni znaci nam često govore da li su verbalne poruke ozbiljne, zastrašujuće, zasmjavajuće i sl. Neverbalna komunikacija funkcioniše na nekoliko načina u regulisanju interakcije među ljudima. Ona je efikasan način: 1) za upućivanje poruka o našim osećanjima i emocionalnim stanjima, 2) za dopunjavanje naših verbalnih poruka i 3) za upravljanje trajanjem govora i smenjivanjem sagovornika. Čak i ako neki verbalni signali funkcionišu na sličan način kod mnogih kultura, postoje značajne razlike u neverbalnim obrascima koje mogu da dovedu do prekida komunikacije u interkulturalnoj sredini. Ljude koji znaju neverbalne signale druge kulture će pripadnici te kulture više da vole, a to znači da će imati mogućnost za uspešniju interakciju.

Takođe, treba napraviti razliku između pojmova „neverbalna komunikacija“ i „govor tela“ ili „jezik tela“, budući da mnogi ova dva pojma koriste kao sinonime, iako u realnosti to nije ispravno činiti. Najpre, jer neverbalna komunikacija obuhvata više od pokreta tela, ali i zato što ona nije jezik. Jezik ili govor tela ljudi koriste svesno ili nesvesno kako bi iskazali svoje raspoloženje ili stepen motivacije. Jezik se sastoji iz reči koje imaju ustaljeno značenje, dok izraz neverbalnog ponašanja (poput osmeha) može imati više značenja koja mogu da se pretpostave, ali ne i da nešto bezuslovno budu. Ona se razlikuju od kulture do kulture. Značenje osmeha na primer, kao izraza neverbalnog ponašanja, pripisuje se različitim društvenim kontekstima. Takođe, jezik se karakteriše i sintaksom kroz koju se uređuje red reči u rečenici kako bi se stvorili odnosi među rečima odgovarajuća značenja. U neverbalnoj komunikaciji sintaksa ne postoji.¹³

¹² Hall, E. (1990). *The Silent Language*, New York: Anchor Book Edition, str. 98.

¹³ Patterson M. L. (2012). *Nonverbal Communication, Encyclopedia of Human Behavior, Second Edition*. USA: Academic Press, str. 731-738.

Međunarodni marketing menadžeri bi trebalo da se, pored toga što poseduju određene lične osobine i sposobnosti, pridržavaju određenih smernica u cilju uspešne međunarodne marketing komunikacije:¹⁴

1. Početi što preciznijom procenom mogućih interkulturalnih prepreka koje postoje, kao što je jezik i problemi komunikacije uopšte;

2. Biti svestan da ono što se eksplicitno kaže ne mora implicitno da se podrazumeva. Trebalo bi provesti neko vreme na proveru tačnosti obavljene komunikacije (porudžbina, rokova isporuke i uopšte ugovornih obaveza), naročito kad su ulozi veliki;

3. Učenje neverbalnih stilova komunikacije drugih kultura može biti teško. Uči duboko u ovu oblast kulture posle detinjstva je vrlo teško. Bolje je usmeriti se na stanje budnosti, tako da se neverbalne poruke ne protumače pogrešno, nego pokušavati da se u potpunosti nauče različiti tipovi neverbalne komunikacije;

4. U mnogim slučajevima prevodioci mogu da imaju ključnu ulogu prenošenja značenja. Oni ne deluju "kao rečnici", prevodeći bukvalno. Oni mogu da prevode sa jednog jezika na drugi bolje nego obrnuto i to će zavisiti ne samo od toga koji im je jezik maternji, već, takođe, i od lične sklonosti koju mogu da imaju prema jednoj strani. Takođe je neophodno da se proveru da su stvarno odani onoj strani koja ih je unajmila. Ponekad je preporučljivo da se angažuje nekoliko prevodilaca, kad važnost posla to opravdava;

5. Trebalo bi jasno da se shvati da uvek postoji neki deo jezika koji se ne može prevesti. Značenje specifično za kulturu prenosi se jezikom onako kako odražava tu kulturu.

Uloga kulture u marketing pregovaranju

Pregovaranje uključuje stalnu interakciju i dijalog između strana da bi se našlo rešenje sa maksimumom koristi za obe strane. Pregovaranjem treba da se ostvare zajednički interesi i da se nađe najbolje rešenje. Pregovori prestaju biti pregovori kad je jedna od strana bespomoćna fizički, psihički ili politički i da ne može da kaže „ne“.¹⁵

Pregovaranje se odvija iz nekoliko razloga:¹⁶

1. Da bi se strane složile o podeli ograničenih resursa, kao što je zemlja, imovina ili vreme,
2. Da bi se stvorilo nešto novo što nijedna od strana ne bi mogla da uradi sama, i
3. Da bi se rešio problem ili spor između strana.

Kad se pregovara u okviru sopstvene kulture, moguće je biti uspešan na intuitivnom ili nesvesnom nivou. Međutim, kad se napusti poznati kulturalni kontekst i uđe u međunarodne pregovore, scena se dramatično menja. Nema više zajedničkih vrednosti, interesa, ciljeva, etičkih principa ili kulturalnih pretpostavki između pregovaračkih strana. Različite kulture imaju različite vrednosti, stavove, moral, ponašanje i jezičke stilove, a sve to uveliko utiče na proces i ishod pregovora. Ljudi mogu da pregovaraju u različitim kulturalnim sredinama, a da nisu svesni drugačijeg procesa pregovaranja. Zato se povećanjem svesti o mogućim problemima može postati uspešniji međunarodni pregovarač.

Kultura uglavnom ima indirektni uticaj na ishod pregovora. Deluje kroz dve osnovne grupe posrednih varijabli:¹⁷ 1) situacioni aspekti pregovaranja (vreme, vremensko ograničenje, moć i ispoljavanje moći, broj učesnika, lokacija itd.) i 2) karakteristike pregovarača (naročito

¹⁴ Usunier, J. C. (2000). *Marketing Across Cultures*. London: Prentice Hall, str. 439.

¹⁵ Gosselin, T. (2007). *Practical Negotiating: Tools, Tactics and Techniques*. New Jersey: John Wiley & Sons Inc, str. 3-4.

¹⁶ Lewicki, R., Saunders, D.M. i Barry, B. (2006). *Negotiation*. Singapore: McGraw-Hill/Irwin, str. 2.

¹⁷ Usunier, J. C. (2000). *Marketing Across Cultures*. New Jersey: Prentice Hall, str. 552.

varijable ličnosti i kulture). Ove dve grupe faktora utiču na proces pregovaranja, što, na kraju, utiče na ishod. Kultura, takođe, ima uticaj na usmerenost na ishod jer su izvesne kulture više orijentisane na pogodbu/ugovor, dok druge preferiraju razvoj odnosa.

Postoji okvir kulturalno prihvatljivih strategija pregovaranja na osnovu nivoa poznavanja kulture, koje pregovaračke strane poseduju u odnosu jedna na drugu, i sposobnosti da se to znanje stručno iskoristi.

Da bi bio uspešan, međunarodni pregovarač bi trebao da sledi sledeća osnovna pravila:¹⁸

1. Da bude dobro pripremljen; da definiše unapred svoje osnovne interese, ciljeve i rokove i obezbedi prostor za manevar. Pre učestvovanja u pregovorima, trebalo bi da nauči osnovna pravila ponašanja u kulturi onoga sa kim pregovara, posebno ona koje se tiču sastanaka, tačnosti i planiranja;

2. Da obezbedi dovoljno vremena za adekvatnu pripremu; upoznavanje druge strane je najčešće najbitnije. Potrebno je više vremena nego za domaće poslovne pregovore, jer je potrebno steći kulturalna znanja o suprotnoj strani. U pregovorima je neophodno strpljenje i ne bi trebalo podleći pritisku vremena;

3. Da bude fleksibilan u pogledu dnevnog reda pregovora;

4. Ako je potrebno, da bude spreman da se povuče iz pregovora ili pošalje izvršioce sa nižeg nivoa na pregovore, ako su na suprotnoj strani, takođe, izvršioци nižeg nivoa. Ako je moguće da se pregovara "kod kuće" jer se tada ima prednost u odnosu na inostranog partnera u rokovima i kontroli vremena;

5. Da bude spreman na različite komunikacione stilove i obazriv u tumačenju ćutanja, emocija, pretnji i bilo koje vrste manipulativne komunikacije;

6. Nikada ne bi trebalo da kaže drugoj strani kada odlazi zato što to drugoj strani daje kontrolu nad njegovim vremenom;

7. Da poštuje osetljivost partnera na lični status i nacionalni ponos;

8. Da ga ne zavara to što izgleda da druga strana učestvuje po njegovom rasporedu vremena; da pokuša da postavi realne datume i rokove i da planira umereno i realno. Kratki rokovi mogu da dovedu do kašnjenja što narušava kredibilitet celog procesa planiranja;

9. Da pokuša da balansira orijentaciju na odnose i orijentaciju na posao; da očekuje da se pregovori produže i posle potpisivanja posla.

Proces pregovaranja se odvija u širokom i komplikovanom kontekstu koji postaje još složeniji kada su u pregovaranju uključeni pripadnici iz različitih kultura ili subkultura. Interkulturalno pregovaranje postaje veoma komplikovan proces jer se ljudi iz različitih kultura različito ponašaju tokom procesa pregovaranja i drugačije percipiraju važnost pojedinih faza pregovaračkog procesa. Koja će pregovaračka strategija dovesti do najboljih rezultata umnogome zavisi od elemenata kulture. Na kraju, najvažnije je svakom procesu pregovaranja prići kao jedinstvenom projektu koji može svim zainteresovanim stranama da pruži priliku da zajedničkim rešavanjem problema dođu do ishoda u kojem svi dobijaju. Kultura može objasniti tendenciju pregovarača da misle da su pregovori pre svega proces izgradnje, rekonstrukcije i održavanja veza ili proces distribucije sredstava.¹⁹

¹⁸ Isto, str. 599.

¹⁹ Adair, W. i Brett, J. (2004). *The Handbook of Negotiation and Culture*. Stanford, California: Stanford University Press, str. 158.

Zaključak

Da bi se donela odluka o nastupu na međunarodnom tržištu neophodno je sagledati uslove koji vladaju na tom tržištu. Međunarodni marketer ne sme da izgubi iz vida specifičnosti zemlje u kojoj se želi nastupati. Svaka zemlja ima svoju kulturalnu tradiciju, običaje, pravila, sklonosti i tabue. Zato se poslovna pravila i ponašanja razlikuju od zemlje do zemlje.

Dok su političko-pravna i ekonomska dimenzija značajne za odluku o prihvatanju/ne prihvatanju ideja, dotle kulturalna dimenzija utiče na odluke o marketing programu i marketing aktivnostima pri nastupu na stranom tržištu.

Kultura kao dimenzija međunarodnog okruženja utiče na sam proces odlučivanja, kao i na međunarodne marketing odluke počev od odluka o instrumentima marketing miksa, preko međunarodnog komuniciranja do međunarodnog pregovaranja.

Jedna od glavnih kulturalnih varijabli koja utiče na donošenje odluka je da li se u zemlji primenjuje objektivni ili subjektivni pristup. Druga kulturološka varijabla koja ima veliki uticaj na proces donošenja odluka je prihvatanje rizika donosioca odluka. Važna varijabla u procesu donošenja odluka je i sposobnost menadžera da kontroliše posledice odluka.

Da bi preduzeća uspešno poslovala i van nacionalnih granica potrebno je da poznaje i to kako kultura utiče na instrumente marketing miksa, da li je i koliko potrebno vršiti prilagođavanje tih instrumenata u odnosu na domaće tržište.

Komunikacija bez obzira da li je u obliku pisanja, razgovora, ili slušanja je bitan deo uloge menadžera i oduzima veći deo njegovog vremena na poslu. Sposobnost menadžera da komunicira efikasno prelazeći kulturalne granice uveliko određuje uspeh međunarodnih poslovnih transakcija.

Kao i komunikacija i pregovaranje je bitan deo svakodnevnog života. Kao kod mnogih drugih aspekata ponašanja pregovara se na način koji je u skladu sa kulturalnim pretpostavkama. Bez obzira da li su pregovarači uspešni ili ne, kulturalno uslovljeni stilovi pregovaranja uglavnom funkcionišu na nivou nesvesnog. Zato se povećanjem svesti o mogućim problemima u različitim kulturalnim sredinama može postati uspešniji međunarodni pregovarač.

Reference

1. Adair, W., i Brett, J. (2004). *The Handbook of Negotiation and Culture*. Stanford, California: Stanford University Press
2. Ball D., Vendel H. i McCulloch (1999). *International Business, The Challenge of Global Competition, Seventh Edition*. New York: McGraw-Hill
3. Deresky, H. (2000). *International Management, Managing Across Borders and Cultures, Third Edition*. New Jersey: Prentice Hall
4. Gosselin, T. (2007). *Practical Negotiating: Tools, Tactics and Techniques*. New Jersey: John Wiley & Sons Inc
5. Hall, E. (1990). *The Silent Language*, New York: Anchor Book Edition
6. Hofstede, G. (1980). Motivation, Leadership and Organization: Do American Theories Apply Abroad?. *Organizational Dynamics*
7. Ivanović, B., Arsenović, B. i Pajkić, B. (2010). *Uticaj kulture na menadžment preduzeća na međunarodnom tržištu*. Bijeljina: Međunarodni naučni skup, Univerzitet Sinergija
8. Kotler, P. i Armstrong, G. (1997). *Marketing, An Introduction, Fourth Edition*. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall International, Inc.
9. Kovačević, R. (2006). *Kros-kulturno istraživanje i vrednovanje marketing aktivnosti*, Beograd: Srpski ekonomski forum
10. Lewicki, R., Saunders, D.M. i Barry, B. (2006). *Negotiation*, Singapore: McGraw-Hill/Irwin
11. Patterson M. L. (2012). *Nonverbal Communication, Encyclopedia of Human Behavior, Second Edition*, USA: Academic Press
12. Rakita, B. (2002). *Međunarodni Marketing*. Beograd: Ekonomski fakultet

13. Schneider, S. C. i Barsoux, J. L. (2003). *Managing Across Cultures*. Harlow: Prentice Hall
14. Usunier J.C. (2013). *Marketing Across Cultures, 6th Edition*, London: Pearson
15. Westjohn, S., Sighn, N. i Magnusson, P. (2012). Responsiveness to Global and Local Consumer Culture Positioning: A Personality and Collective Identity Perspective, *Journal of International Marketing*
16. Wild, J., Wildd, K. i Han, J. (1999). *International Business, An Integrated Approach*, New Jersey: Prentice Hall

POTROŠAČKI ETNOCENTRIZAM U SRBIJI I DRUGIM ZEMLJAMA KANDIDATIMA ZA ČLANSTVO U EU

Dr Veljko Marinković*

Apstrakt. *Potrošački etnocentrizam predstavlja usmerenost građana jedne države ka kupovini domaćih proizvoda. Merenje potrošačkog etnocentrizma je značajno, kako na nivou nacionalne ekonomije, tako i na nivou preduzeća. Rezultati istraživanja mogu biti od koristi vladama država prilikom sagledavanja opravdanosti primene kampanja koje usmeravaju građane ka kupovini domaćih proizvoda. S druge strane, ovi rezultati imaju posebnu važnost za izvozno orijentisana preduzeća, kao i za domaća preduzeća koja imaju jaku konkurenciju od strane uvoznih proizvoda. Cilj rada je ispitivanje stepena potrošačkog etnocentrizma u Srbiji i drugim zemljama kandidatima za članstvo u EU. Preciznije gledano, rad predstavlja pregled rezultata studija sprovedenih u Srbiji, Bosni i Hercegovini, Crnoj Gori, ali i u Hrvatskoj, koja jeste članica EU, ali je istovremeno veoma važan faktor trgovinske saradnje u regionu bivše Jugoslavije. Rezultati pokazuju da je u Srbiji prisutan niži stepen potrošačkog etnocentrizma u odnosu na pomenute republike. Ipak, poslednjih godina, u vreme ekonomske krize, stepen potrošačkog etnocentrizma u Srbiji blago raste.*

Ključne reči. *Potrošački etnocentrizma, merenje, CET skala, Srbija, bivše jugoslovenske republike.*

Uvod

Kultura jedne nacije predstavlja važno polje savremenih marketing istraživanja. Kultura ima bazičan uticaj generalno na ponašanje ljudi, a samim tim i na ponašanje potrošača u procesu kupovine. Pripadnici različitih kultura imaju različite stavove o brojnim društvenim, ekonomskim i političkim pitanjima. U tom smislu, neophodno je da istraživači marketinga fokusiraju istraživačke napore ka kulturalnim elementima kao što su vrednosti, uverenja, običaji, stavovi građana o medijima, tehnologiji, radu i odmoru, religiji, stvaralaštvu, jeziku, odevanju, ishrani, međuljudskim odnosima (Maričić, 2011). Kultura se može opisati kao način života ljudi. Ona predstavlja okvir u kojem se formiraju ciljevi građana, a pod njenim uticajem dolazi i do socijalizacije pojedinaca (Kovač-Žnideršić i Marić, 2007).

Poznavanje kulture naročito je važno u međunarodnom marketingu, u slučaju izlaska kompanija na inostrana tržišta. Međutim, kulturološka istraživanja pomažu marketarima da otkriju i stavove građana različitih zemalja o domaćim i inostranim markama različitih kategorija proizvoda. Reč je o veoma važnom pitanju koje u značajnoj meri može uticati i na stav Vlade jedne zemlje o forsiranju domaćih proizvoda i ograničavanju uvoza. Zbog toga, posebno mesto u kulturološkim istraživanjima pripada konceptu potrošačkog etnocentrizma čije izučavanje je važno ne samo u marketingu, nego i u makroekonomskim analizama.

Za razliku od „etnocentrizma“ koji predstavlja uverenje pojedinca u superiornost sopstvene kulture, potrošački etnocentrizam predstavlja usmerenost građana ka kupovini domaćih u odnosu na inostrane proizvode. Etnocentrični potrošači preferiraju domaće proizvode i smatraju da kupovina inostranih proizvoda doprinosi porastu nezaposlenosti i pogoršanju ekonomske situacije u zemlji. Nasuprot njima, neetnocentričnim potrošačima nije važno poreklo, nego kvalitet određene marke proizvoda.

Cilj rada je analiza stepena potrošačkog etnocentrizma u Srbiji i drugim zemljama kandidatima za članstvo u EU. Rad pruža pregled sprovedenih istraživanja na području bivših republika SFRJ. U tom smislu, u radu se prvenstveno pruža komparativna analiza stepena

* vmarinkovic@kg.ac.rs

potrošačkog etnocentrizma u Srbiji, Bosni i Hercegovini i Crnoj Gori. Osim toga, u radu se razmatra i stepen potrošačkog etnocentrizma u Hrvatskoj, budući da je reč o državi koja se 2012. godine pridružila EU, a uz to predstavlja i važan faktor ekonomske i trgovinske stabilnosti na području bivše Jugoslavije.

Koncept potrošačkog etnocentrizma

Etnocentrizam predstavlja gledište po kojem je sopstveni način života dominantan u odnosu na druge. Reč je o specifičnom kulturološkom fenomenu koji ukazuje da pripadnici jedne grupe porede svoju sa drugim grupama. Pri tome, etnocentrični pojedinci smatraju da je njihova grupa superiorna u odnosu na druge grupe. Etnocentrizam obuhvata dve komponente. Prva komponenta je stav, tj. viđenje sopstvene grupe kao dominante (pozitivan stav prema svojoj i nepoverenje prema drugim grupama). Druga komponenta je ponašanje, tj. povezivanje sa pripadnicima sopstvene grupe i odsustvo saradnje sa pripadnicima drugih grupa (Veljković, 2005). Kao bihevioristički koncept, etnocentrizam je prvi put identifikovan 1906. godine. Njegova suština ogledala se u neprihvatanju pridošlica od strane starosedelaca (Maričić, 2011).

U početku, etnocentrizam je prvenstveno zaokupljao pažnju sociologa, ali kasnije ovaj koncept doživljava svoju primenu i u ekonomiji. Pri tome, ekonomisti su posebno zainteresovani za ispitivanje stavova građana o domaćim i inostranim markama različitih kategorija proizvoda. Time je došlo do pojave novog koncepta, tzv. potrošačkog etnocentrizma. Terence Schimp je autor koji se danas smatra tvorcem koncepta potrošačkog etnocentrizma. Iako je možda i ranije bilo sličnih istraživanja u svetu, njegov rad je obeležen kao inovatorski poduhvat u ispitivanju potrošačkog etnocentrizma. Prema Schimp-u (1984) potrošački etnocentrizam je uverenje građana da su domaći proizvodi superiorniji od inostranih. Potrošači koji se mogu okarakterisati kao etnocentrični u većoj meri su usmereni ka kupovini domaćih proizvoda u odnosu na inostrane. Ovakvo gledište ima osnove i u ljubavi i brizi prema sopstvenoj zemlji i strahu od negativnih dejstava koje uvozni proizvodi imaju na razvoj nacionalne ekonomije. Osim toga, etnocentrični potrošači smatraju da je kupovina domaćih proizvoda ne samo ekonomsko, nego i moralno pitanje (Veljković, 2005). Ispitivanje stepena potrošačkog etnocentrizma može pomoći menadžerima marketinga da procene tržišnu poziciju novih proizvoda koji se nameravaju plasirati na tržište određene zemlje. S druge strane, rezultati ovih istraživanja mogu biti od koristi i domaćim proizvođačima kada je reč o ispitivanju sklonosti potrošača ka kupovini domaćih brendova.

Kada je reč o marketing istraživanjima, brojni autori su u svojim studijama pokušavali da identifikuju ključne pokretače, kao i posledice potrošačkog etnocentrizma. Rezultati sprovedenih istraživanja potvrđuju statistički značajne uticaje poboljšanja finansijske situacije, kulturne otvorenosti i regionalnog identiteta na potrošački etnocentrizam (Fernández-Ferrín, Bande-Vilela, 2013). Pri tome, regionalni identitet ima pozitivan direktan uticaj na potrošački etnocentrizam, dok su uticaji ostala dva faktora negativni. Dati istraživački nalaz ukazuje na činjenicu da građani koji u sebi nose snažan regionalni identitet u većoj meri su usmereni ka kupovini domaćih proizvoda. Za razliku od njih, građani koji često putuju u inostranstvo i upoznaju se sa drugim kulturama prvenstveno su usmereni ka kupovini inostranih proizvoda. Takođe, poboljšanje finansijske situacije implicira izraženije tendencije ka kupovini inostranih proizvoda.

Kao najznačajniju posledicu potrošačkog etnocentrizma autori navode nameru kupovine domaćih proizvoda. Pozitivan uticaj potrošačkog etnocentrizma na nameru kupovine domaćih proizvoda potvrđen je u izvesnom broju sprovedenih studija (Quing, Lobo, Chongguang, 2012; Vida, Dmitrović, Obradia, 2008). Ipak, ovaj odnos ne treba posmatrati kao čvrsto pravilo, budući da u pojedinim istraživanjima nije potvrđen statistički značajan uticaj potrošačkog etnocentrizma na nameru kupovine domaćih proizvoda (Tong, Li, 2013). S druge strane, u značajnom broju studija nije potvrđen uticaj potrošačkog etnocentrizma na namere ka kupovini inostranih

proizvoda (Ahmed, Anang, Othman, Sambasivan, 2013; Quing, Lobo, Chongguang, 2012; Tong and Li, 2013).

Postavlja se pitanje da li je poželjno da vlade država podstiču etnocentrično ponašanje građana u procesu potrošnje. Ovakva politika se smatra poželjnom u vreme ekonomske krize, naročito u zemljama koje su uvozno orijentisane. Ovim putem, štiti se domaća proizvodnja i time se zadržavaju postojeća radna mesta. Reč je o gledištu koje zastupa jedna grupa ekonomista i koje doprinosi smanjenju nezaposlenosti i jačanju domaće privredne aktivnosti, kroz usmeravanje tražnje ka domaćim proizvodima. Ipak, postoji i suprotno gledište po kojem ovakva politika može doneti samo kratkoročne koristi nacionalnoj ekonomiji. Posmatrano na dugi rok, pomenute mere mogu ugroziti ekonomski razvoj ukoliko domaći proizvodi po kvalitetu ne mogu parirati proizvodima iz uvoza. U prilog tome ide i činjenica da mnogi potrošači prilikom kupovine proizvoda kao ključni faktor posmatraju njegovu vrednost koja predstavlja odnos kvaliteta i cene (Marinković, Stanišić, Kostić, 2011). Zbog toga je veoma nezahvalno dati čvrstu procenu o tome da li kampanje „kupujmo domaće“ mogu imati pozitivne efekte i doprineti razvoju nacionalne ekonomije. Naime, poželjno je proklamovati etnocentrično ponašanje u situacijama kada su domaći proizvodi po svom kvalitetu konkurentni inostranim. U suprotnom, građani se veštački usmeravaju ka kupovini proizvoda slabijeg kvaliteta. Uostalom, podsticanje etnocentričnog ponašanja od strane drugih država može imati bumerang efekat jer on negativno utiče na porast izvoza domaćih kompanija.

Rezultati merenja potrošačkog etnocentrizma u Srbiji i republikama bivše SFRJ

U savremenim marketing istraživanjima, potrošački etnocentrizam se najčešće meri preko skaliranih pitanja. Najpoznatija skala za merenje potrošačkog etnocentrizma je CET skala (Consumer Ethnocentric Tendency Scale – skala za merenje etnocentričnih tendencija). Ovu skalu su konstruisali Shimp i Sharma 1987. godine. Nakon nekoliko preliminarnih testiranja, CET skala je svedena na ukupno 17 tvrdnji. Ovo je danas najčešće korišćena verzija CET skale, mada, u pojedinim istraživanjima autori koriste i njene skraćene verzije koje obično sadrže 4-10 konstatacija. Prema proceduri merenja, ispitanici iskazuju stepen slaganja sa ponuđenim konstatacijama na sedmostepenoj Likertovoj skali. Stepent potrošačkog etnocentrizma izražava se u rasponu 17-119, pri čemu viši skor pokazuje i veći stepen usmerenosti građana ka kupovini domaćih proizvoda. Generalno gledano, primenom ovakvog sistema merenja, potrošači se mogu podeliti u tri grupe:

- nisko etnocentrični potrošači (skor na CET skali 17-51);
- umereno etnocentrični potrošači (skor na CET skali 52-85);
- visoko etnocentrični potrošači (skor na CET skali 86-119).

Važno je istaći da se stepent potrošačkog etnocentrizma može prikazati i u rasponu 1-7, budući da na originalnoj CET skali ispitanici izražavaju jačinu svojih etnocentričnih tendencija na sedmostepenoj Likertovoj skali. Uostalom, postupak merenja potrošačkog etnocentrizma može se fleksibilno shvatiti u smislu da sami istraživači imaju slobodu izbora konstatacija iz CET skale (koje mogu i adaptirati u skladu sa ciljevima istraživanja koje sprovede), dok se ocene mogu davati i na petostepenoj ili desetostepenoj Likertovoj skali. Naravno, u slučaju korišćenja manjeg broja konstatacija iz originalne CET skale, poželjno je da se najpre testira njihova interna konzistentnost, što se obično postiže analizom vrednosti koeficijenta Cronbach's alpha.

Rezultati sprovedenih istraživanja ukazuju da je u Srbiji prisutan umeren stepent potrošačkog etnocentrizma. Ipak, stepent potrošačkog etnocentrizma u 2008. godini doživeo je blagi pad u odnosu na 2005. godinu sa 62.6 na 57 bodova. Posmatrano po regijama, u 2008. godini, najetnocentričniji su stanovnici Centralne Srbije (59.46), zatim građani grada Beograda (55.94) i na kraju stanovnici Vojvodine (52.61). Osim navedenog, rezultati pokazuju da stepent potrošačkog etnocentrizma opada sa porastom prihoda građana (Veljković, 2009). U istraživanju

koje su sproveli Marinković, Stanišić i Kostić (2011) na teritoriji Centralne Srbije skor potrošačkog etnocentrizma iznosio je 63.35 bodova. Očito je da su negativni efekti svetske ekonomske krize u periodu 2008-2011. doveli do blagog porasta etnocentrizma srpskih potrošača i njihove usmerenosti ka kupovini domaćih proizvoda. Prema istraživanju agencije Masmi (2014) srpski potrošači su znatno više usmereni ka kupovini domaćih proizvoda. Rezultati ističu da 72,8% potrošača smatra da bi uvoz trebalo ograničiti samo na one proizvode kojih nema na domaćem tržištu, dok blizu 60% ispitanika pokazuje spremnost za kupovinom domaćih proizvoda iako bi ih to dugoročno više koštalo.

Ukoliko se osvrnemo na demografska obeležja potrošača, možemo konstatovati da viši stepen potrošačkog etnocentrizma pokazuju stariji građani (Veljković, 2009, Marinković, Stanišić i Kostić, 2011). Viši CET skor prisutan je kod seoskog (72.00) u odnosu na gradsko stanovništvo (60.55), kao i kod muškaraca (68.50) u odnosu na žene (59.74). Ispitivanje potrošačkih preferencija prema različitim kategorijama proizvoda pokazalo je da srpski potrošači u većoj meri preferiraju domaće u odnosu na inostrane proizvode u slučaju sledećih kategorija: svakodnevni prehrambeni proizvodi, bezalkoholna pića i pivo. Međutim, kada su u pitanju bela tehnika i garderoba potrošači u znatno većoj meri preferiraju inostrane proizvode (Marinković, Stanišić i Kostić, 2011).

U poređenju sa ostalim republikama bivše SFRJ u Srbiji je primetan relativno nizak stepen potrošačkog etnocentrizma. Istraživanje koje su sproveli Vida i Dmitrović (2001) na teritoriji četiri bivše jugoslovenske republike pokazalo je da je najviši nivo potrošačkog etnocentrizma prisutan u Hrvatskoj i Crnoj Gori, zatim u Bosni i Hercegovini i na kraju u Srbiji. Rezultati date studije pokazuju da su građani Srbije u manjoj meri usmereni ka kupovini domaćih proizvoda u odnosu na građane pomenutih republika. Ipak u sve četiri republike bivše Jugoslavije utvrđen je statistički značaj uticaj potrošačkog etnocentrizma na kupovinu domaćih proizvoda (Dmitrović, Vida, Reardon, 2009). Interesantno je istaći da se u Hrvatskoj nisu ispoljile razlike u stepenu potrošačkog etnocentrizma u različitim regijama (Matić, 2013), što je u suprotnosti sa rezultatima istraživanja sprovedenim u Srbiji, ali i u većini drugih zemalja.

Izražene razlike u etnocentričnim tendencijama između pojedinih regija naročito su prisutne u Bosni i Hercegovini. Tako npr. rezultati sprovedenih istraživanja ukazuju da u srednjoj i severnoj Bosni, koju pretežno naseljavaju Muslimani, čak 70,8 % ispitanika smatra da bi trebalo da građani u većoj meri kupuju domaće proizvode u odnosu na proizvode iz uvoza. Ovakav stav deli 62,7 % ispitanika u zapadnoj Hercegovini (koju većinski čine Hrvati), kao i 27,1% ispitanika iz Republike Srpske. Sličan rezultat govori da 54.3% Bošnjaka smatra da isključivo treba kupovati domaće proizvode. Ovaj procenat kod Hrvata iz zapadne Hercegovine iznosi 40.2, dok kod Srba iz Republike Srpske iznosi svega 17.4. Interesantno je istaći i podatak da veliki broj ispitanika iz Federacije ne smatra domaćim proizvode iz Republike Srpske, dok u Republici Srpskoj domaćim smatraju proizvode iz Srbije. Inače, stanovništvo Bosne i Hercegovine pokazuje najveću spremnost ka kupovini proizvoda iz Srbije, a zatim iz Hrvatske i na kraju iz Slovenije (Čutura, 2012). Ipak, treba biti obazriv prilikom tumačenja navedenog rezultata, budući da su u datom istraživanju Srbi iz Bosne činili 35% ukupnog uzorka.

Pregled relevantnih istraživanja jasno pokazuje da je u Srbiji prisutan niži nivo potrošačkog etnocentrizma u odnosu na ostale republike bivše Jugoslavije. Ovakav rezultat se može okarakterisati činjenicom da je svest o nacionalnom identitetu u Srbiji niža u odnosu na druge republike, naročito u poređenju sa Hrvatskom. Uostalom, u Srbiji živi i dosta manjina, prvenstveno Mađara i Bošnjaka. Pitanje je u kojoj meri oni srpske proizvode doživljavaju kao domaće, budući da Srbi i Hrvati iz Bosne i Hercegovine uglavnom ne percipiraju proizvode iz Federacije BiH kao domaće. Ipak, važno je primetiti da je stepen potrošačkog etnocentrizma viši u BiH bez obzira na činjenicu što Srbi i Hrvati koji u njoj žive čine znatno veći procenat stanovništva u odnosu na procenat Mađara i Bošnjaka u Srbiji. Za razliku od susednih republika, građani Srbije su u manjem stepenu usmereni ka kupovini domaćih proizvoda.

S druge strane, poželjno je primetiti da usmerenost ka kupovini domaćih proizvoda lagano raste u Srbiji u periodu posle 2008. godine. Moguće je da je ovakav trend izazvalo negativno dejstvo svetske ekonomske krize i smanjeno investiranje u Srbiju, zbog čega su se građani Srbije u većoj meri orijentisali ka domaćim proizvodima. Ipak, ukoliko posmatramo posebne kategorije, potrošački etnocentrizam građana Srbije više je izražen kod onih kategorija u kojima su domaći proizvodi konkurentni proizvodima iz uvoza. Time se jasno može zaključiti da srpski potrošači vrednuju kvalitet kao važan kriterijum izbora marke proizvoda. Blagi porast potrošačkog etnocentrizma u poslednjih pet godina možda je i odraz neispunjenih očekivanja građana Srbije po pitanju stepena saradnje sa zemljama članicama EU, a i priznavanje Kosova kao nezavisne države od strane brojnih država verovatno je izazvalo veći stepen patriotizma, nacionalizma i nacionalnog identiteta kod građana Srbije, što je prouzrokovalo i jačanje potrošačkog etnocentrizma. Bez obzira na to, generalno gledano stepen potrošačkog etnocentrizma u Srbiji je umeren već dugi niz godina, tako da se Srbi u poređenju sa susedima ne mogu okarakterisati kao izraženo potrošački etnocentrična nacija.

Zaključak

Merenje potrošačkog etnocentrizma predstavlja važno područje savremenih marketing istraživanja. Rezultati mogu biti od velike koristi menadžerima kompanija koje su izvezno orijentisane, ali i domaćim kompanijama koje imaju oštru konkurenciju od strane uvoznih proizvoda. Analiza stepena etnocentričnosti građana jedne države je važna i na makro nivou, budući da ona može dati korisne sugestije vladama u pogledu opravdanosti sprovođenja kampanja koje usmeravaju potrošače ka kupovini domaćih proizvoda.

Vlada Republike Srbije je više puta u periodu 2000-2010. pokušavala da podigne svest građana o značaju kupovine domaćih proizvoda, ali stiče se utisak da su izostali konkretni efekti sprovedenih kampanja. Možda razlog leži u činjenici da je generalno nivo potrošačkog etnocentrizma u Srbiji niži nego u susednim zemljama, naročito u poređenju sa Hrvatskom. Zbog toga je slogan kampanje u Srbiji glasio: „Kupujmo domaće“ za razliku od Hrvatske u kojoj je forsiran slogan: „Kupujmo Hrvatsko“. Postavlja se i pitanje da li je ekonomski isplativo usmeravati građane ka kupovini domaćih proizvoda koji po kvalitetu ne mogu da pariraju proizvodima iz uvoza. U svakom slučaju, primena jedne ovakve kampanje mora se sprovoditi u dugom vremenskom periodu a ne u kratkoročnim ad hoc navratima. Samo tako se mogu očekivati pozitivni efekti kampanja. Ovi efekti će naravno izostati u onim granama gde domaći proizvođači ne budu uspeli da proizvedu konkurentne marke.

U cilju uspešne primene jedne ovakve kampanje, neophodno je da između pojedinih organa i organizacija, privrednih komora i udruženja privrednika postoji efikasnija koordinacija, kako bi se sinergetskim dejstvom postigli bolji efekti. Nije dovoljno da se kampanje zasnivaju samo na promotivnim aktivnostima, jer se time mogu ostvariti samo kratkoročni pozitivni rezultati. Neophodno je da se kampanje pažljivo osmisle u skladu sa rezultatima sprovedenih marketing istraživanja, kako bi se identifikovale grane u kojima je opravdano podsticati etnocentrično ponašanje potrošača. U tom kontekstu, važno je da sprovedena marketing istraživanja ukažu i na domaće brendove koji su po kvalitetu konkurentni inostranim proizvodima iz date grane.

Važno je istaći da je podsticanje etnocentričnog ponašanja potrošača doživelo i izvesne kritike. Naime, pojedini ekonomisti smatraju da se ovim putem veštački stvara tražnja za domaćim proizvodima i da time nisu svi proizvođači u istom položaju. Uostalom, postavlja se pitanje da li je ispravno uskratiti potrošačima izbor određene marke koja poseduje odgovarajući kvalitet.

Sprovedeno istraživanje ima nekoliko ograničenja. Prvo, istraživanje je sprovedeno prikupljanjem sekundarnih podataka. Svakako, podaci bi bili aktuelniji da su u radu prezentirani

rezultati novog terenskog istraživanja. Na teritoriji bivših jugoslovenskih republika sproveden je relativno mali broj studija iz oblasti merenja potrošačkog etnocentrizma, zbog čega se može konstatovati da rad ne sadrži dovoljan broj aktuelnih podataka, pre svega za Crnu Goru. Uostalom, zbog nedostatka studija, u radu nisu prezentirani rezultati merenja potrošačkog etnocentrizma u Makedoniji. Poželjno bi bilo da se u budućim istraživanjima sprovede opsežno terensko istraživanje na nacionalno reprezentativnim uzorcima svih šest bivših jugoslovenskih republika. Time bi se dobili novi, aktuelni primarni podaci koji bi pružili mogućnost sprovođenja preciznije komparativne analize potrošačkog etnocentrizma u pomenutim republikama. Osim navedenog, poželjno je da se u datom istraživanju izmeri i stepen kulturne otvorenosti, nacionalizma, nacionalnog identiteta i patriotizma građana republika bivše SFRJ.

Reference

1. Ahmed, Z., Anang, R., Othman, N., Sambasivan, M. (2013). To purchase or not to purchase US products: role of religiosity, animosity, and ethno-centrism among Malaysian consumers. *Journal of Services Marketing*, 27 (7), 551 – 563.
2. Čutura, M. (2012). The Influence of Ethnicity on Consumers' Purchase Patterns in the Context of Bosnia and Herzegovina. *Economic Research*, 25, Special Issue (2), 83-102.
3. Dmitrović, T., Vida, I., Reardon, J. (2009). Purchase behavior in favor of domestic products in the West Balkans. *International Business Review*, 18, 523–535.
4. Fernández-Ferrín, P., Bande-Vilela, B. (2013). Regional ethnocentrism: Antecedents, consequences, and moderating effects. *Food Quality and Preference*, 30, 299–308.
5. Kovač Žnideršić, R., Marić, D. (2007). *Društvene determinante ponašanja potrošača*. Subotica: Ekonomski fakultet.
6. Maričić, B. (2011). *Ponašanje potrošača*. Beograd: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta.
7. Marinković, V., Stanišić, N., Kostić, M. (2011). Potrošački etnocentrizam građana Srbije. *Sociologija* 53 (1), 43-58.
8. Masmi. (2014). *Potrošački etnocentrizam*. <http://www.masmi.rs/sta-kupiti-domace-ili-strano/> (preuzeto sa sajta 15.10.2014.).
9. Matić, M. (2013). Intenzitet i utjecaj potrošačkog animoziteta i etnocentrizma u Hrvatskoj. *Ekonomski vjesnik*, 26 (1), 39-56.
10. Qing, P., Lobo, A., Chongguang, L. (2012). The impact of lifestyle and ethnocentrism on consumers' purchase intentions of fresh fruit in China. *Journal of Consumer Marketing*, 29 (1), 43 – 51.
11. Shimp, T. A. (1984). Consumer ethnocentrism: The concept and preliminary test. *Advances in Consumer Research*, 11 (1), 285-290.
12. Shimp, T.A., Sharma, S. (1987). Consumer Ethnocentrism: Construction and Validation of the CETSCALE. *Journal of Marketing Research*, 24 (3), 280-289.
13. Tong, X., Li, C. (2013). Impact of brand personality and consumer ethnocentrism in China's sportswear market. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 25 (3), 491 – 509.
14. Veljković, S. (2005). *Uticaj potrošačkog etnocentrizma na izbor marke proizvoda* (doktorska disertacija). Beograd: Ekonomski fakultet.
15. Veljković, S. (2009). Uticaj etnocentrizma na potrošače u Srbiji. *Marketing*, 40 (2), 97-106.
16. Vida, I., Dmitrović, T. (2001). An empirical analysis of consumer purchasing behavior in South-Eastern European markets. *Economic and Business Review*, 3 (3-4), 191-207.
17. Vida, I., Dimitrijević, T., Obadia, C. (2008). The role of ethnic affiliation in consumer ethnocentrism. *European Journal of Marketing*, 42 (3/4), 327-343.

PROCESI PREUZIMANJA PREDUZEĆA U EVROPSKOJ UNIJI I REPUBLICI SRBIJI: KARAKTERISTIKE I INSTITUCIONALNI OKVIR

Dr Slađana Savović*

***Apstrakt:** Pristupanje Evropskoj uniji (EU) podrazumeva ispunjenje brojnih zahteva koji se postavljaju Republici Srbiji, a jedan od njih odnosi se na usklađivanje institucionalnog okvira vezanog za preuzimanja preduzeća. Izgradnjom i efikasnom primenom institucionalnog okvira preuzimanja preduzeća stvara se privlačna investiciona klima i daje podstrek aktivnostima preuzimanja. Rad ima za cilj da sagleda specifičnosti procesa preuzimanja preduzeća u Republici Srbiji u odnosu na preuzimanja preduzeća u EU i utvrdi u kojoj meri je izvršeno harmonizovanje institucionalnih okvira u oblasti preuzimanja preduzeća. U radu su najpre analizirane aktivnosti preuzimanja preduzeća u EU, a zatim je ukazano na specifičnosti aktivnosti preuzimanja u Republici Srbiji. U drugom delu rada najpre je predstavljen proces razvoja i unapređenja regulative vezane za proces preuzimanja u okviru EU, a zatim analiziran proces izgradnje i razvoja institucionalnog okvira korporativnog upravljanja i pravne regulative preuzimanja preduzeća u Republici Srbiji. Rezultati istraživanja ukazuju da je u Republici Srbiji kreiran odgovarajući institucionalni okvir, ali da se suštinski problem ogleda nedovoljnoj implementaciji zakonskih propisa tako da je neophodno raditi, pre svega, na unapređenju prakse korporativnog upravljanja.*

***Ključne reči:** preuzimanja preduzeća, Evropska unija, regulativa preuzimanja preduzeća*

Uvod

Preuzimanja preduzeća predstavljaju procese putem kojih kompanije nastoje da pristupe novim tržištima, dodaju nove sposobnosti, poboljšaju konkurentsku prednost, ne samo putem internog rasta, već putem kreiranja novih eksternih odnosa. Proces preuzimanja preduzeća dešavaju se u celom svetu, ali njihovo intenziviranje u Evropi nastaje 90-tih godina. Globalizacija proizvoda, usluga i tržišta kapitala, smanjenje barijera u trgovini i mobilnosti kapitala formiranjem jedinstvenog tržišta EU doprinelo je povećanju broja evropskih transakcija. Preuzimanja preduzeća nisu karakteristična samo za razvijene zemlje, već u novije vreme dolazi do intenziviranja ovih aktivnosti i u zemljama u razvoju i tranzicionim ekonomijama gde predstavljaju značajno i moćno sredstvo razvoja lokalnih kompanija. Preuzimanja preduzeća u tranzicionim ekonomijama, uključujući i Republiku Srbiju, imaju izvesnih specifičnosti u odnosu na razvijene ekonomije, budući da su ove aktivnosti najvećim delom vezane za proces privatizacije.

Izgradnja institucionalnog okvira koji reguliše pitanja preuzimanja preduzeća predstavlja važan element okvira korporativnog upravljanja. Značaj izgradnje i efikasne primene institucionalnog okvira ogleda se u smanjenju neizvesnosti, stvaranju privlačne investicione klime i zaštiti interesa kako većinskih, tako i manjinskih akcionara. Kreiranje jedinstvenog ekonomskog prostora unutar Evrope zahtevalo je i konvergenciju regulative EU vezane za preuzimanje preduzeća. Strateško opredeljenje Republike Srbije jeste pridruživanje i pristupanje EU. Nužni uslovi koje Republika Srbija mora da zadovolji odnosi se na harmonizaciju regulative, uključujući regulativu koja se odnosi na oblast preuzimanja preduzeća. Neminovno je kreirati odgovarajući zakonodavni okvir koji je usklađen sa standardima propisanim na nivou EU.

* ssladjana@kg.ac.rs

Cilj rada je izvršiti komparativnu analizu procesa preuzimanja preduzeća, kao i institucionalnog okvira vezanog za preuzimanje preduzeća u EU i Republici Srbiji. Iz osnovnog cilja izvedeni su specifični ciljevi: sagledati specifičnosti procesa preuzimanja preduzeća u Republici Srbiji u odnosu na preuzimanja preduzeća u EU i utvrditi u kojoj meri je izvršeno harmonizovanje institucionalnog okvira u Republici Srbiji u odnosu na institucionalni okvir u EU.

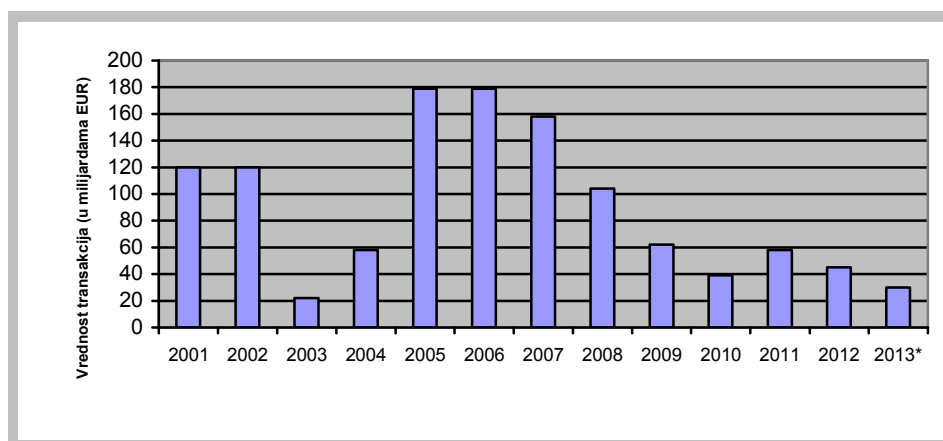
U procesu istraživanja, primenjena je kvalitativna metodologija, utemeljena na prikupljanju informacija iz različitih izvora i njihovoj interpretaciji, kao i na deskriptivnoj analizi istraživačkog problema. U istraživanju i obradi definisane problematike korišćene su adekvatne metode društvenih nauka, ali sam predmet istraživanja opredelio je dominantno primenu metoda komparativne analize. U skladu sa definisanim ciljevima istraživanja, u radu su najpre analizirani procesi preuzimanja preduzeća u EU, a potom procesi preuzimanja u Republici Srbiji, pri čemu su istaknute specifičnosti preuzimanja preduzeća, imajući u vidu da se Republika Srbija, kao tranziciona ekonomija nalazi u ranoj fazi razvoja aktivnosti preuzimanja preduzeća. U nastavku je analiziran institucionalni okvir EU, predstavljanjem hronologije razvoja i unapređenja regulative preuzimanja preduzeća. Konačno, analiziran je institucionalni okvir u Republici Srbiji kako bi se sagledao stepen konvergencije i harmonizacije sa institucionalnim okvirom EU.

Procesi preuzimanja preduzeća u Evropskoj Uniji

Od samog nastanka s kraja 19. veka, merdžeri i akvizicije (M&A), odnosno spajanja i preuzimanja preduzeća predstavljaju jednu od primarnih strateških opcija koju preduzeća koriste kako bi, u sve konkurentnijem i globalnom okruženju, osigurala svoju poziciju. Merdžeri i akvizicije su važni izvori rasta i razvoja kompanija kroz horizontalnu i vertikalnu integraciju, diverzifikaciju, pristup tehnološkom *know-how*-u ili proširivanje na nova geografska tržišta (Faulkner et al., 2012).

Aktivnosti u oblasti M&A ne dešavaju se ravnomerno, već variraju u zavisnosti od nivoa ekonomskog razvoja, razvoja finansijskog tržišta, raspoloživosti sredstava za finansiranje ovih aktivnosti. Šest višegodišnjih talasa M&A obuhvataju: talas sa kraja 19. veka, iz 1920-tih, 1960-tih, 1980-tih i 1990-tih i 2000-tih godina. Svaki talas je specifičan, kako u pogledu obrasca aktivnosti preuzimanja, profitabilnosti, motiva za preuzimanje, stepena regulative, tipa transakcija. Ipak, zajednička karakteristika svih talasa M&A je da su im prethodili šokovi u ekonomskom, tehnološkom ili regulatornom okruženju, a da je krah tržišta kapitala (uzrokovan ekonomskom krizom, ratom i sl.) označavao njihov kraj. Intenziviranje transakcija M&A u Evropi nastaje u petom talasu (1993-2001) koji se može označiti kao era "mega transakcija" u kojoj je postojala težnja ka ostvarivanju ekonomija obima i formiranju ogromnih multinacionalnih konglomerata, jer se smatralo da se konkurentska prednost postiže putem veličine. Devet od deset najvećih transakcija u istoriji M&A izvršeno je u trogodišnjem periodu od 1998-2000 (Lipton, 2006). Talas se može dobrim delom objasniti povećanjem broja evropskih transakcija, dok je broj prekookeanskih M&A ostao relativno stabilan (prosečno 2500 godišnje) (Martynova, 2006). Ove promene se mogu pripisati izazovima koje je donelo uvođenje jedinstvenog tržišta EU i uvođenje evra 1990-tih. Naredni talas karakteriše rast internacionalnih transakcija M&A, kao i horizontalnih megamerdžera, niske kamatne stope što je olakšavalo finansiranje transakcija. Globalne finansijske krize i nepovoljni ekonomski izgledi uzrokovali su ozbiljno smanjenje aktivnosti M&A u svetu u 2008. godini.

Grafikon 1: Vrednost M&A u Evropskoj Uniji u periodu od 2001-2013. godine



* podaci za 2013. godinu odnose se na prvih devet meseci

Izvor: European Commission, Analysis of developments in the field of direct investment and M&A – 2013, Part I: 2013 developments in world-wide and EU capital flows, London Economics, Retrieved October 24, 2014 from http://ec.europa.eu/internal_market/capital/docs/reports/131216_final-report-2013-part-1_en.pdf

Na Grafikonu 1 je prikazana vrednost transakcija M&A u EU u periodu od 2001-2013. godine. Uočava se trend rasta vrednosti M&A u EU od 2003-2006. godine. Nakon toga, evropska ekonomija, kao i ostale svetske ekonomije, biva ozbiljno pogođena ekonomskom recesijom, a unutar nje EU, čije su kompanije u najvećoj meri učestvovala u preuzimanjima, ali i bile meta na globalnom tržištu M&A. Najduža i najdublja recesija u istoriji EU, uzrokovala je pad trgovinskih i investicionih tokova između EU i sveta, ali i između zemalja članica EU. Oporavak nakon krize i povećanje broja transakcija M&A mogao bi značiti početak novog talasa, u kome će veći značaj imati transakcije preuzimanja malih i srednjih preduzeća (Bauer & Matzler, 2013), a ne transakcije preuzimanja velikih kompanija.

Tabela 1: Pregled deset najvećih transakcija M&A u Evropskoj uniji u prvom kvartalu 2014.

Datum objave transakcije	Ciljna kompanija	Ciljni sektor	Zemlja ciljne kompanije	Kompanija-kupac	Zemlja kompanije-kupca	Vrednost transakcije (mil.eura)
15.6.2014.	Covidien Plc	Farmacija, med. i biotehnolog.	Irska	Medtronic Inc	SAD	33.916
7.4.2014.	Lafarge S.A.	Građevina	Francuska	Holcim Ltd	Švajcarska	28.806
5.4.2014.	SFR SA	TMT	Francuska	Altice S.A.	Luksemburg	17.000
22.4.2014.	GlaxoSmithKline Plc (Oncology division)	Farmacija, med. i biotehnolog.	Velika Britanija	Novartis AG	Švajcarska	10.506
20.2.2014.	Portugal Telecom SGPS, S.A.	TMT	Portugalija	Oi S.A.	Brazil	8.663
27.1.2014.	Ziggo B.V. (71,5%)	TMT	Holandija	Liberty Global Plc	Velika Britanija	8.043
17.3.2014.	Grupo Corporativo ONO, S.A.	TMT	Španija	Vodafone Group Plc	Velika Britanija	7.200
21.2.2014.	Scania AB (37,4%)	Hemijska industrija	Švedska	Volkswagen AG	Nemačka	6.660
11.2.2014	L'Oreal SA (8%)	Potrošački sektor	Francuska	L'Oreal SA	Francuska	6.000
16.3.2014	RWE Dea AG	Energetika, rudarstvo	Nemačka	LetterOne Group	Luksemburg	5.100

Izvor: European M&A Outlook, A Study of European M&A Activity, (2014), CMS Corporate Group and Mergermarket, Retrieved April 15, 2015 from <http://www.cmslegal.com/Hubbard.FileSystem/files/Publication/4c0bae78-2b65-4f9e-a9fd-040169639848/Presentation/PublicationAttachment/83c356bd-931e-4dd1-b98e-12e93ddf32fa/CMS-European-MA-Outlook-2014.pdf>

U Tabeli 1 dat je pregled deset najvećih transakcija M&A u EU u prvom kvartalu 2014. godine. Transakcija spajanja dve vodeće kompanije u oblasti proizvodnje građevinskog materijala, francuskog Lafarža i švajcarskog Holcima koja je objavljena početkom 2014. godine, uzrokuje nove transakcije akvizicija, budući da ove kompanije moraju da prodaju delove svog poslovanja, kako bi regulatorna tela odobrila transakciju. Naime, udruživanje poslovanja ove dve kompanije stvorilo bi vodećeg proizvođača cementa na svetu i nova kompanija *LafargeHolcim* imaće snažnu poziciju u 90 zemalja. Da bi se ova transakcija realizovala i bila prihvatljiva regulatornim telima, u smislu da ne ugrožava konkurentsko poslovanje i ne dovodi do formiranja monopolskog položaja, neophodno je da kompanije delove svoga poslovanja prodaju, odnosno dezinvestiraju. U procesu najavljenog spajanja kompanije su postigle dogovor o prodaji irskoj kompaniji CRH dela svoje imovine u Nemačkoj, Rumuniji i Velikoj Britaniji, gde će biti prodata imovina Lafarža, i Francuska, Mađarska, Slovačka i Srbija, gde će biti prodata imovina Holcima.

Oporavak tržišta M&A kreira značajne mogućnosti za investitore koji imaju sposobnost donošenja pravih odluka u neizvesnom ekonomskom okruženju. Studija CMS Corporate Group and Mergermarket (2014) predviđa da će jaka domaća tražnja i rast izvoza uticati na brži rast M&A u ključnim ekonomijama, poput Nemačke i Velike Britanije, dok se sporiji rast predviđa u Španiji, Italiji i Francuskoj.

Karakteristike procesa preuzimanja preduzeća u Srbiji

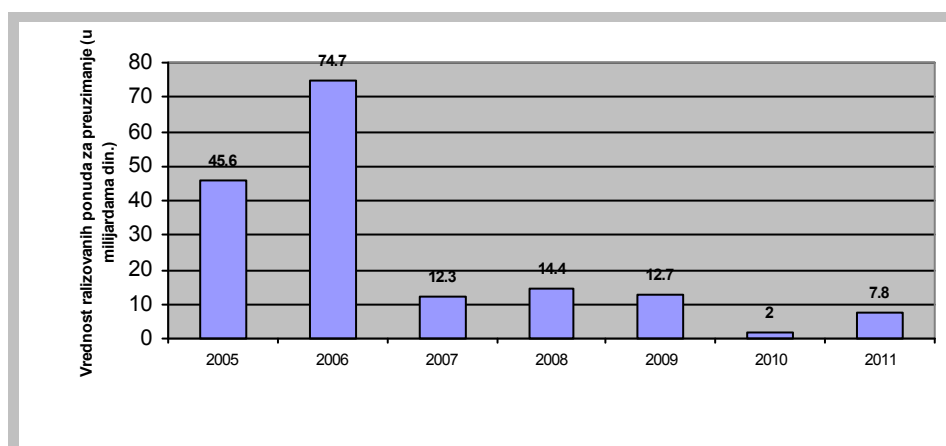
Aktivnosti spajanja i preuzimanja preduzeća u Srbiji nalaze se u ranoj fazi razvoja, imajući u vidu činjenicu da se Srbija nalazi tek nešto više od desetak godina u postupku tranzicije. Potreba restrukturiranja srpske privrede, stabilnija makroekonomska politika, promene u zakonodavnom okviru u smislu harmonizovanja sa evropskim zakonodavstvom predstavljaju glavne pokretače aktivnosti M&A na srpskom tržištu. Aktivnosti spajanja i preuzimanja preduzeća u tranzicionim ekonomijama, uključujući i Srbiju, imaju izvesnih specifičnosti u odnosu na razvijene zemlje, budući da su ove aktivnosti dobrim delom vezane za postupak privatizacije preduzeća. Preuzimanja preduzeća u postupku privatizacije vršena su putem tendera ili aukcije, dok je jedan deo preuzimanja realizovan na tržištu kapitala. Preuzimanja akcionarskih društava čije su akcije predmet javne kupoprodaje realizovana su na tržištu kapitala upućivanjem javne ponude za preuzimanje akcija.

Glavne karakteristike procesa preuzimanja preduzeća u Srbiji su postojanje uskog nacionalnog tržišta kapitala sa malim brojem domaćih potencijalnih preduzeća-kupaca, prisustvo investicionih fondova iz zemalja poreskog raja i konglomerata u konkurentskoj borbi za preuzimanje, kao i realizovanje, uglavnom, preuzimanja horizontalnog tipa.

Imajući u vidu potrebu restrukturiranja srpske privrede, procesi spajanja i preuzimanja preduzeća predstavljaju aktivnosti od interesa kako za domaće, tako i za strane investitore. Vodeći strani investitori su svetski poznate kompanije i banke, kao što su FIAT, *Telenor*, *Stada*, *Microsoft*, *Coca-Cola*, *Michelin*, *Gazprom*, *Siemens*, *IntesaSanpaolo*, *Raiffeisen* i dr. Tokovi stranih direktnih investicija (*foreign direct investment* - FDI) povećavali su se u periodu od 2000. do 2006. godine, ali 2007. godine beleže značajan pad. Dok je u 2006. godini ukupna vrednost FDI iznosila 5, 425 milijardi \$, u 2007. godini je ta vrednost opala na 3, 921 milijardi \$ (SIEPA, 2012).

Prema podacima Komisije za hartije od vrednosti, najveća vrednost realizovanih ponuda za preuzimanje na tržištu kapitala ostvarena je u 2006. godini, ukupno 74,7 milijardi dinara. Nakon toga dolazi do pada ove vrednosti, a rekordno niska vrednost je ostvarena 2010. godine, kada je ukupna vrednost realizovanih ponuda za preuzimanje bila samo 2 milijardi \$. U ovoj godini, strane kompanije, ali i domaće, nisu bile aktivne u procesima preuzimanja preduzeća. U 2011. godini beleži se rast vrednosti realizovanih ponuda za preuzimanje na 7,8 milijardi \$ (Grafikon 2).

Grafikon 2: Ukupna vrednost realizovanih ponuda za preuzimanje (u milijardama dinara) u periodu od 2005. do 2011. godine



Izvor: http://www.sec.gov.rs/index.php?option=com_remository&Itemid=47&func=startdown&id=1552

Tabela 2: Pregled značajnijih preuzimanja preduzeća u desetogodišnjem periodu (2002-2011)

R.b.	Godina preuzimanja	Preuzeto preduzeće	Preduzeće-kupac	Zemlja preduzeća-kupca
1.	2002	Beočinska fabrika cementa	Lafarž	Francuska
2.	2002	Fabrika cementa Novi Popovac	Holcim	Švajcarska
3.	2002	Merima Kruševac	Henkel	Austrija
4.	2003	Duvanska industrija Niš	Philip Morris	Holandija
5.	2003	Jelen Do	Našice Cement	Hrvatska
6.	2003	Beopetrol	Lukoil	Rusija
7.	2004	Pik Takovo- Gornji Milanovac	Swisslion	Srbija
8.	2005	Rubin	Invej	Srbija
9.	2005	Delta banka	Intesa Sanpaolo	Italija
10.	2006	Mobtel	Telenor	Norveška
11.	2006	Hemofarm	Stada	Nemačka
12.	2006	Nacionalna štedionica	Eurobank EFG	Grčka
13.	2006	Imlek	Salford	Velika Britanija
14.	2006	Vojvođanska banka	National Bank of Greece	Grčka
15.	2006	Frikom Beograd	Agrokor	Hrvatska
16.	2007	DDOR Novi Sad	Unipol-Sai	Italija
17.	2008	Naftna industrija Srbije	Gasprom Njeft	Rusija
18.	2009	Novkabel	East Point Holdings limited	Kipar
19.	2010	Mlekara Mladost	Meggle	Nemačka
20.	2011	Delta Maksi	Delhaize	Belgija

Izvor: Agencija za privatizaciju (<http://www.priv.rs>) i Komisija za hartije od vrednosti www.sec.gov.rs,

U Tabeli 2 dat je pregled značajnijih preuzimanja preduzeća u desetogodišnjem periodu, od 2002. do 2011. godine. Među prvim značajnijim preuzimanjima koje su inostrane kompanije izvršile u Srbiji ističu se preuzimanja cementara 2002. godine. Beočinska fabrika cementa prodana je francuskoj kompaniji *Lafarž*, fabrika cementa iz Novog Popovca prodana je švajcarskom *Holcim*-u, dok je cementaru iz Kosjerića kupio *Titan* iz Grčke. Iste godine, nemačka kompanija *Henkel* kupila je 70 odsto društvenog kapitala kruševačke hemijske industrije *Merima*.

Najznačajnija transakcija preuzimanja u 2006. godini, kada je zabeležen rekord u pogledu vrednosti transakcija M&A, odnosila se na preuzimanje kompanije *Mobi 063*. Zahvaljujući sumi od 1,9 milijardi \$, koliko je *Telenor* platio za preuzimanje, Srbija je ostvarila rekordni priliv stranih investicija. Iste godine sproveden je postupak tzv. željenog preuzimanja od strane nemačke farmaceutske kompanije *Stada* koja je otkupila 97,9% akcija *Hemofarma*. *Stada* je za otkup 100% akcija *Hemofarma* ponudila 485 milion evra, što je najvrednija kupovina u istoriji

ove nemačke kompanije stare 111 godina.¹ Najveći broj velikih srpskih mlekaru, njih šest, kupio je Investicioni fond *Salford* iz Velike Britanije. Prvo je kupljen *Imlek*, a sa njim ujedno i mlekare „Kraljevo”, „Petrovac”, „Čačak”, „Požarevac”, „Šid” i „Vršac”. Potom je ovaj investicioni fond kupio i Mlekaru u Novom Sadu (drugu po veličini u zemlji), zatim Mlekaru u Subotici.² U oblasti finansijskog posredovanja izvršen veliki broj preuzimanja. Strane banke su pokazale veliku zainteresovanost za bankarsko tržište, što je dovelo do velikog broja značajnih preuzimanja.

Pregled značajnijih preuzimanja u proteklih deset godina, pokazuje da je veliki broj inostranih kompanija bio aktivan na tržištu Srbije, preuzimajući domaće kompanije. Međutim, činjenica je i da su srpske kompanije učestvovala u preuzimanju kompanija u zemljama u okruženju. Tako je *Telekom Srbije* preuzeo 65% akcija *AD Telekom Srpske* za 646 miliona evra 2007. godine. To je najveća investicija jedne srpske kompanije, a pojedinačno i najveća investicija kada je reč o *Telekomu Srbija*.³ Takođe, 2008. je srpska kompanija *Komtrejd* preuzela slovenačku kompaniju *Hermes Softlab* u transakciji vrednoj 40 miliona evra.⁴

Može se zaključiti da aktivnosti spajanja i preuzimanja preduzeća imaju značajnu ulogu u strukturnim promenama proizvodnje, izvoza i načinu poslovanja. Za poboljšanje stava investitora prema Srbiji, što bi uticalo na rast internacionalnih M&A, neophodno je unapređenje zakona i njihovo usklađivanje sa direktivama i standardima EU (*EU Directives and standards*), kreiranje okruženja bez korupcije i povećanje ekonomske predvidivosti i stabilnosti okruženja.

Regulativa preuzimanja preduzeća u EU

Kreiranje internacionalnog tržišta preuzimanja je važno za razvoj tržišta kapitala i ukupnu konkurentsku poziciju evropskih kompanija. Postoji nekoliko razloga koji mogu otežati integraciju kompanija unutar Evrope. Kulturološke razlike, jezik, mala geografska mobilnost ili razlike u porezima otežavaju proces ekonomske integracije. Ostali razlozi odnose se na legalne, normativne i političke razlike u formulisanju ekonomske aktivnosti koji su i dalje prisutni u Evropi. Kreatori politike u EU veruju da kreiranje jedinstvenog ekonomskog prostora unutar Evrope zavisi od promene i harmonizacije regulative EU (Campa & Moschieri, 2008).

Značaj formulisanja i efikasne primene pravnog okvira ogleda se u smanjenju nezivesnosti, stvaranju privlačne investicione klime i zaštiti interesa akcionara (La Porta et al., 1997). Usvajanjem dobrovoljnog propisa *City Code on Takeovers and Managers* u UK, koji je predstavljao odgovor na seriju velikih preuzimanja, započinje istorija regulative za oblast preuzimanja preduzeća u Evropi. Dve ključne mere koje je predviđao *City Code* obuhvatale su pravilo obavezujuće ponude sa pragom od 30% preko koga ponuda za preuzimanje postaje obavezna, a čiji je cilj bio sprečavanje diskriminacije određenih akcionara. Druga važna mera odnosila se na aktivnosti preduzeća koje vrši preuzimanje, na potrebu obezbeđivanja transparentnosti postupka preuzimanja, kao i na raspoloživost mera odbrane od preuzimanja za ciljno preduzeće. Pored napred navedenih glavnih mera, *City Code* je predviđao i neutralnost menadžmenta, odnosno sprečavanje menadžmenta u preuzimanje bilo kakvih aktivnosti koje bi bile usmerene protiv preuzimanja bez saglasnosti akcionara.

Još od kraja 80-tih godina Evropska komisija intenzivno je pokušavala da uvede jedinstvenu regulativu preuzimanja u cilju ohrabriranja korporativnog restrukturiranja i integrisanja tržišta kapitala kroz transparentna pravila koja bi se primenjivala u okviru EU

¹ www.sec.gov.rs, Retrieved Jun 20, 2010.

² <http://ipf.rs/spajanja-i-pripajanja/spajanje-i-pripajanje-aktuelna-praksa-u-srbiji/>, Retrieved Jun, 12, 2013.

³ http://www.rolandberger.com/media/pdf/Roland_Berger_M_and_A_activities_in_CEE_SEE_in_2010_20110915.pdf Retrieved April 10, 2012

⁴ <http://ipf.rs/spajanja-i-pripajanja/spajanja-i-pripajanje-aktuelni-primeri-iz-prakse-srbije/>, Retrieved Jun, 12, 2013.

(Weber et al., 2009). Najpre se počelo sa uvođenjem dobrovoljnih kodeksa, koji su kasnije zamenjeni čvrstim pravilima sredinom 90-tih godina. Krajem 90-tih godina otpočinje nova faza reforme kao odgovor na petu takeover fazu. Evropska komisija formirala je Grupu eksperata za kompanijsko zakonodavstvo EU (*High Level Group of Company Law Experts*) čiji je zadatak bio da formuliše preporuke za harmonizaciju evropskog korporativnog zakona, a naročito pravne regulative koja se tiče preuzimanja preduzeća. Izveštaj sa preporukama Grupe objavljen je 2002. godine i obuhvata različite principe, od kojih se posebno ističu dva vodeća principa: donošenje odluka od strane akcionara i proporcionalnost između rizika i kontrole (Winter et al., 2002). Prvi princip podrazumeva da akcionari samostalno treba da donesu odluku o prodaji akcija, dok odbor direktora ni na koji način ne bi trebalo da utiče na konačnu odluku akcionara. Proporcionalnost između rizika i kontrole znači da akcijski kapital, koji daje akcionarima pravo učešća u raspodeli profita kompanije kao i pravo učešća u raspodeli likvidacione mase u slučaju likvidacije, treba da im omogući i pravo upravljanja, odnosno kontrole i to u proporciji sa rizikom koji oni podnose. Naime, držaoci ovih prava treba da odlučuju o poslovima kompanije, odnosno da kontrolišu odluke menadžera, jer će efekte poslovanja kompanije sami podnositi. Akcionari sa većim učešćem u vlasništvu podnose veći rizik plasmana kapitala, tako da bi trebali da poseduju veće kontrolno pravo.

Na osnovu preporuke Grupe, Evropska Komisija je 2002. godine dala prvi nacrt *Takeover Directive*. Primena sledećih pet ključnih mera predstavlja suštinu ovog nacrta: 1) pravilo obavezujuće ponude, koje zahteva da preduzeće koje vrši preuzimanje uputi ponudu za preuzimanje svim akcionarima kada se dostigne određeni procenat akcija 2) princip jednakog tretmana akcionara, koji zahteva od preduzeća koje namerava da izvrši preuzimanje da ponudi manjinskim akcionarima iste uslove kao i akcionarima koji imaju kontrolni paket akcija, 3) pravo prinudne kupovine (*squeeze-out right*) koje omogućava većinskim vlasnicima da u izvesnim, striktno definisanim okolnostima obavežu manjinske vlasnike da im prodaju svoje akcije po pravičnoj ceni posle preuzimanja preduzeća i pravilo prinudne prodaje (*sell-out*), koje daje pravo manjinskim akcionarima da primoraju većinske akcionare da otkupe akcije po određenim uslovima, 4) princip neutralnosti odbora direktora, koje zahteva od odbora direktora da ne osujećuje i ne blokira proces preuzimanja oduzimanjem akcionarima mogućnosti da prodaju svoje akcije i 5) *break-through* pravilo, koje se odnosi na mogućnost preduzeća koje namerava da izvrši preuzimanje da probije strukturne barijere poput multiplikovanih glasačkih prava kada dostigne određeni prag kontrole nad ciljnim preduzećem.

Danas je najvažniji deo Evropske regulative vezan za Trinaestu direktivu EU (Directive 2004/25/EC). odobrene 21. aprila 2004., a koja je stupila na snagu krajem 2006. godine. Trinaesta direktiva određuje mere kojima se usklađuju zakoni i drugi propisi, kodeksi postupanja i druga pravila država članica, koja se odnose na ponude za preuzimanje akcija preduzeća. Osnovna načela Direktive su jednak tretman akcionara, obezbeđenje da akcionari imaju dovoljno vremena i informacija kao bi mogli doneti valjanu odluku o ponudi, delovanje odbora direktora u interesu preduzeća, zabrana manipulacija na tržištu, objavljivanje ponude za preuzimanje tek nakon što ponudač osigura da u potpunosti može izmiriti novčanu nadoknadu, da ciljno preduzeće ne sme zbog ponude za preuzimanje njegovih akcija da bude sprečeno u vođenju svojih poslova duže nego što je opravdano.

Direktiva EU predstavlja pokušaj harmonizacije zakona o preuzimanju u okviru EU (Humphery-Jenner, M., 2012). Cilj donošenja Direktive bio je da se harmonizacijom pravila u oblasti preuzimanja da podstrek povećanju broja preuzimanja širom EU i olakša ostvarivanje koristi koje preuzimanje kao eksterni mehanizam kontrole može omogućiti. Ove koristi se uglavnom odnose na disciplinovanje menadžera, poboljšanje korporativnih performansi i omogućavanje ekonomskog rasta unutar EU ralociranjem resursa kompanije ka produktivnijim upotrebama (Tsagas, 2011). Primena Direktive treba da obezbedi jaču pravnu sigurnost i transparentnost ukoliko kompanija posluje na teritoriji više zemalja članica EU. Iako Direktiva homogenizuje regulativu M&A unutar EU, ona još uvek dozvoljava značajna odstupanja od

ključnih pretpostavki na nacionalnom nivou. Direktiva uspostavlja minimum zahteva za države članice ostavljajući prostor za odstupanja. Dakle, Direktiva EU o preuzimanju definiše generalni okvir ove faze, dok su specifičnosti njenog sprovođenja diskreciono regulisane od strane svake zemlje.

Usklađivanje nacionalnih regulativa postiže se i primenom kodeksa koji predstavljaju neobavezujući skup principa, standarda i preporuka formiranih na bazi pozitivnih iskustava. U pojedinim državama EU bilo je do sada prihvaćenih više od četrdeset takvih kodeksa, a neki su prihvaćeni i na nedržavnom nivou (npr. OECD Principi korporativnog upravljanja). Svrha primene principa je da pomognu u poboljšanju pravnog, institucionalnog i regulatornog okvira korporativnog upravljanja. OECD principi korporativnog upravljanja podrazumevaju poštovanje prava akcionara, jednaka prava svih akcionara, posebno manjinskih, pravovremeno i tačno objavljivanje svih informacija koje se odnose na izdavaoca hartija od vrednosti, a mogu uticati na cenu akcija i odluku investitora, efikasan nadzor nad menadžmentom kompanije i dr.

Principi korporativnog upravljanja predstavljaju opštu osnovu za razvoj dobre prakse korporativnog upravljanja. Njihova svrha se ogleda u pružanju konkretnih smernica za uređenje pitanja korporativnog upravljanja. Principi su opšteg karaktera i široko definisani, tako da ostavljaju prostor zemljama članicama da ih detaljnije razrade i prilagode specifičnostima sopstvenog okruženja.

Reforma regulative preuzimanja preduzeća u Republici Srbiji u cilju harmonizacije sa regulativom preuzimanja Evropske Unije

Pridruživanje i pristupanje EU predstavlja strateško opredeljenje Republike Srbije. Jedan od uslova koji Republika Srbija treba da zadovolji odnosi se na usklađivanje domaće pravne regulative sa regulativnom EU. Ovakvo usklađivanje, odnosno harmonizacija propisa odnosi se i na oblast preuzimanja preduzeća gde je nužno kreirati odgovarajući zakonodavni okvir koji odgovara međunarodnim i standardima EU.

Samostalno zakonsko uređenje preuzimanja preduzeća urađeno je 2006. godine donošenjem Zakona o preuzimanju akcionarskih društava (Sl. Glasnik RS“ br 46/06 i 107/09, Sl. glasnik RS", br. 99/2011). Iste godine doneto je nekoliko zakona čiji je cilj bio efikasnije regulisanje pitanja korporativnog upravljanja, finansijskog i računovodstvenog menadžmenta i aktivnosti tržišta kapitala. Ovaj paket zakona, pored Zakona o preuzimanju akcionarskih društava, obuhvatao je i Zakon o investicionim fondovima, Zakon o računovodstvu i reviziji i Zakona o tržištu hartija od vrednosti i drugih finansijskih instrumenata (Denčić-Mihajlov, 2006, 172).

Transakcije spajanja i preuzimanja regulisane su i Zakonom o privrednim društvima. Novi Zakon o privrednim društvima usvojen je u maju 2011. godine, a stupio je na snagu februara 2012. god. ("Službeni glasnik RS", br. 36/2011, 99/2011). Iste godine donet je i Zakon o tržištu kapitala ("Sl. glasnik RS", br. 31/2011). Za akvizicije i reorganizacije državnih kompanija od značaja je i Zakon o privatizaciji ("Sl. glasnik RS", br. 38/2001, 18/2003, 45/2005, 123/2007, 123/2007, 30/2010, 93/2012 i 119/2012). Zakon o stečaju ("Sl. glasnik RS", br. 104/2009, 99/2011 i 71/2012 – odluka US), relevantan je kod preuzimanja akcija i imovine kompanija koje su u postupku stečaja. Zakon o zaštiti konkurencije ("Sl. glasnik RS", br. 79/05 i 51/09) relevantan je zbog potrebe sprečavanja negativnih posledica preuzimanja, koje se mogu odnositi na povećanje koncentracije tržišta, ostvarivanje dominantnog položaja na tržištu narušavanje ravnopravnosti učesnika na tržištu.

Strani investitori treba da uzmu u obzir i ograničenja koja nameće Zakon o deviznom poslovanju („Sl. glasnik RS“ br. 62/2006, 31/2011 i 119/2012). Transakcije unutar određenih sektora (bankarstvo, lizing, osiguranje, mediji, telekomunikacije) regulisane su posebnim pravilima. Primera radi, u sektoru finansijskih usluga, za akvizicije koje dovode do preuzimanja

određenog procenta akcija (5%, 20%, 33% i preko 50%) u banci, osiguravajućoj ili lizing kompaniji mora se dobiti posebno odobrenje Narodne banke Srbije (Vojnović & Lopičić, 2012).

Pravni akt koji se isključivo odnosi na preuzimanje preduzeće jeste Zakon o preuzimanju akcionarskih društava kojim se uređuju uslovi za davanje ponude za preuzimanje akcionarskih društava, postupak preuzimanja, prava i obaveze učesnika u postupku preuzimanja, kao i nadzor nad sprovođenjem postupka preuzimanja akcionarskih društava. Važno je naglasiti da je ovim Zakonom ostvaren značajan napredak u regulisanju ove oblasti, imajući u vidu činjenicu da je u potpunosti harmonizovan sa Direktivom EU. Usvojeni su ključni principi koje predviđa i Direktiva EU: a) ravnopravan tretman svih akcionara ciljnog preduzeća, b) blagovremena, potpuna i tačna informisanost akcionara ciljnog preduzeća o ponudi za preuzimanje kako bi na pravi način ocenili ponudu, sagledali svoje interese i doneli odluku o ponudi, v) postupanje uprave ciljnog preduzeća u toku postupka preuzimanja na način koji je u najboljem interesu akcionara ciljnog preduzeća, d) sprovođenje postupka preuzimanja u najkraćem mogućem roku, kako ciljno preduzeće ne bi duže vremena bilo sprečeno u svom poslovanju, e) neizazivanje bilo kakvih poremećaja od strane ponuđača koje bi za posledicu mogle imati veštačko podizanje ili smanjivanje cena akcija ciljnog preduzeća (Zakon o preuzimanju akcionarskih društava (Sl. Glasnik RS“ br 46/06 i 107/09, 99/2011)).

Zakonom o preuzimanju akcionarskih društava predviđena je obaveza objavljivanja ponude za preuzimanje svim akcionarima ukoliko se stekne više od 25% akcija sa pravom glasa. Ponuđena cena ne može biti niža od najviše cene po kojoj je ponuđač ili lice koje s njim deluje, steklo akcije sa pravom glasa, odnosno ne može biti niža od prosečne cene akcija u poslednja tri meseca pre objavljivanja ponude za preuzimanje. Princip jednakog tretmana akcionara predviđa da svi akcionari ciljnog preduzeća imaju ravnopravan položaj u postupku preuzimanja i da manjinski akcionari mogu pod istim uslovima kao i većinski akcionari da prodaju svoje akcije ponuđaču. Zakonom su predviđena i prava prinudne prodaje i prinudne kupovine. Kada ponuđač u postupku preuzimanja otkupi najmanje 95% akcija ciljnog preduzeća, ima pravo da kupi i akcije akcionara koji nisu prihvatili prodaju akcija po toj ponudi. Isto tako, ponuđač koji je otkupio najmanje 95% akcija ciljnog preduzeća, obavezuje se da kupi akcije preostalih akcionara na njihov zahtev, a pod uslovima iz ponude za preuzimanje.

Pored zakona, od značaja je i Kodeks korporativnog upravljanja Privredne komore Srbije, kao i različita pravila koje donosi Komisija za hartije od vrednosti (www.sec.gov.rs), Centralni registar, depo i kliring hartija od vrednosti (www.crhov.rs) i Beogradska berza (www.belex.rs). Kodeks korporativnog upravljanja koji je usvojen početkom 2006. godine predstavlja dopunu važećoj zakonskoj regulativi i zasnovan je na Principima korporativnog upravljanja OECD-a. Kodeks sadrži tri vrste pravila: zakonska pravila, preporuke i predloge čiji je cilj "uspostavljanje dobrih poslovnih običaja u oblasti korporativnog upravljanja, koji treba da uspostave ravnotežu moći i uticaja organa u društvu, stvore trajan i konzistentan sistem kontrole rada uprave i zaštite prava investitora". Usled potrebe usaglašavanja Kodeksa sa novim zakonom o privrednim društvima donet je 2012. godine novi Kodeks korporativnog upravljanja Privredne komore Srbije. Za razliku od ranijeg kodeksa, novi kodeks sadrži dve vrste pravila: preporuke (koje predstavljaju pravila koje društvo kapitala treba da prihvati i primeni) i predloge (koji predstavljaju željenu praksu u oblasti korporativnog upravljanja). Pored Kodeksa korporativnog upravljanja Privredne komore Srbije sredinom 2008. godine usvojen je Kodeks korporativnog upravljanja Beogradske berze koji pruža preporuke dobre prakse korporativnog upravljanja sa posebnim osvrtom na pitanja transparentnosti i javnosti poslovanja društva.

Podršku razvoju korporativnog upravljanja u Srbiji pruža i *Scorecard* korporativnog upravljanja za kompanije čijim se akcijama trguje na organizovanom tržištu kapitala, koji je usvojen juna 2010. godine. *Scorecard* korporativnog upravljanja u Srbiji izrađen je uz podršku *International Finance Corporations* (IFC), a po ugledu na *scorecard* koji se koristi na nemačkom tržištu kapitala. *Scorecard* omogućava sagledavanje i analizu prakse korporativnog upravljanja u kompanijama. Naime, kompanije putem *Scorecarda* mogu da sagledaju nivo

sopstvenog korporativnog upravljanja i izvrše poređenje sa korporativnim upravljanjem drugih kompanija čime se stvara osnova za preuzimanje mera kojim bi se unapredilo sopstveno korporativno upravljanje.

Efektivnost funkcionisanja regulative vezane za preuzimanje preduzeća zavisi od sistema korporativnog upravljanja. U isto vreme, regulativa ostvaruje značajan uticaj na efektivnost sistema korporativnog upravljanja. Otuda, kako ističu Georgen i ostali (2005), razvoj i unapređenje regulative koja se odnosi na preuzimanje, treba postaviti u širem kontekstu razvoja i unapređenja korporativnog upravljanja u celini. Dobra praksa korporativnog upravljanja za investitore predstavlja važan parametar u proceni rizika investiranja. Zato je neophodno uspostavljanje takve prakse, kao bi se obezbedio lakši pristup kapitalu i priliv novih investicija. Iako je u Srbiji kreiran odgovarajući zakonodavni okvir koji odgovara međunarodnim standardima, činjenica je nije došlo do celovitog i valjanog regulisanja ove oblasti, budući da i dalje postoje određena nejasna i protivrečna rešenja koja nisu u skladu sa potrebama srpske privrede i razvoja tržišta kapitala. Pored toga, primena zakona u praksi nije zadovoljavajuća, jer, kako ističe Babić (2004, 21), „kvalitet zakonskog okvira ne meri se ekstenzivnošću, već efektivnošću u smislu uspešne primene zakona“.

Može se zaključiti da suštinski problem nije u pravnim normama, već u neprimenjivanju prava i slabom institucionalnom kapacitetu nadzornih organa koji treba da omogućе poštovanje zakonskih normi. Drugim rečima, razvoj, a posebno implementacija legalnog institucionalnog okvira nisu moguće u kratkom vremenskom periodu, tako da je neophodno i dalje unapređivati regulativu i raditi na poboljšanju prakse korporativnog upravljanja.

Zaključak

Merdžeri i akvizicije predstavljaju jednu od primarnih strateških opcija koje organizacije koriste za očuvanje i poboljšanje svoje konkurentske pozicije. Uvođenje eura, proces globalizacije, tehnoloških inovacija, deregulativa i privatizacija, kao i bum finansijskih tržišta uticali su na to da evropske kompanije uzmu učešće u M&A tokom 90-tih godina. Aktivnosti M&A preduzeća u Republici Srbiji nalaze se u ranoj fazi razvoja, imajući u vidu činjenicu da se Republika Srbija nalazi tek nešto više od desetak godina u postupku tranzicije. Tranzicione reforme nakon 2001. godine kada procesi liberalizacije, deregulacije i privatizacije pogađaju Republiku Srbiju poboljšavajući investicionu klimu, doprinose pojavi i intenziviranju aktivnosti preuzimanja preduzeća. Ove aktivnosti su specifičnije u poređenju sa razvijenim zemljama, budući da su dobrim delom vezane za postupak privatizacije preduzeća.

Pravno uređenje preuzimanja preduzeća podrazumeva kreiranje pravnog okvira kojim će se obezbediti transparentnost postupka, informisanost, zaštita i ravnopravni tretman većinskih i manjinskih akcionara u postupku preuzimanja. Republika Srbija, kao tranziciona ekonomija, čiji je cilj pristupanje zajedničkom tržištu EU, treba da uskladi domaće propise sa institucionalnim okvirom EU. Najznačajniji deo regulative EU koja se odnosi na preuzimanje preduzeća vezan je za Trinaestu direktivu EU čiji je cilj da se harmonizacijom pravila u oblasti preuzimanja preduzeća podstaknu preuzimanja širom EU i poveća efikasnost preuzimanja kao eksternog mehanizma kontrole. U Republici Srbiji najznačajniji deo regulative vezane za preuzimanje preduzeća odnosi se na Zakon o preuzimanju akcionarskih društava koji je u potpunosti harmonizovan sa Direktivnom EU. Usklađivanje se nastoji postići i promenom kodeksa, kao različitih principa, standarda i preporuka koji se formulišu na bazi kodeksa usvojenim u EU. U Republici Srbiji je institucionalni okvir unapređen i u velikoj meri usklađen sa institucionalnim okvirom EU, ali se suštinski problem odnosi na nedovoljnu implementaciju i slabo poštovanje zakonskih normi. Otuda je nužno dalje raditi na unapređenju institucionalnog okvira, a posebno fokusirati pažnju ka unapređenju prakse korporativnog upravljanja i jačanju institucionalnog kapaciteta nadzornih organa koji treba da omogućе poštovanje zakonskih propisa.

Reference

1. Bauer, F. & Matzler, K. (2013). Antecedents of M&A success: the role of strategic complementarity, cultural fit and degree and speed of integration. *Strategic Management Journal*, DOI: 10.1002/smj.2091
2. Babić, V. (2004). Značaj institucija korporativnog upravljanja za ekonomije u tranziciji. U V. Babić (ur.) *Korporativno upravljanje u uslovima tranzicije*. (3-33). Kragujevac: Ekonomski fakultet u Kragujevcu.
3. Campa, J. & Moschieri, C. (2008). The European M&A Industry: Trends, Patterns and Shortcomings, Working Paper WP-762, IESE Business School, University of Navarra, Retrieved January 20, 2015 from <http://www.iese.edu/research/pdfs/DI-0762-E.pdf>
4. European Commission, Analysis of developments in the field of direct investment and M&A – 2013, Part I: 2013 developments in world-wide and EU capital flows, London Economics, Retrieved October 24, 2014 from http://ec.europa.eu/internal_market/capital/docs/reports/131216_final-report-2013-part-1_en.pdf
5. Faulkner, D., Teerikangas, S. & Josphe, R. (Eds.). (2012) *The handbook of mergers and acquisitions*. Oxford University Press.
6. Georgen, M., Martynova, M. & Renneboog, L. (2005). Corporate Governance Convergence: Evidence from takeover regulation, ECGI Working Paper Series in Law, *Low Working Paper*, No. 33/2005, 1-39.
7. Humphery-Jenner, M. (2012) The impact of the EU takeover directive on takeover performance and empire building, *Journal of Corporate Finance* 18, 254-272
8. La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. (1997). Legal determinants of external finance. *Journal of Finance*, 52, 1131-1150.
9. Lipton, M. (2006). Merger Waves in the 19th, 20th and 21st Centuries. The Davies Lecture, Osgoode Hall Law School York University, 1-21., Retrieved Jun 15, 2012, from [http://osgoode.yorku.ca/media2.nsf/58912001c091cdc8852569300055bbf9/1e37719232517fd0852571ef00701385/\\$file/merger%20waves_toronto_lipton.pdf](http://osgoode.yorku.ca/media2.nsf/58912001c091cdc8852569300055bbf9/1e37719232517fd0852571ef00701385/$file/merger%20waves_toronto_lipton.pdf)
10. Martynova, M. (2006). *The Market for Corporate Control and Corporate Governance Regulation in Europe*. PhD dissertation, Tilburg University.
11. Tsagas, G. (2011). EU Takeover Regulation: one size can't fit all, *International Journal Private Law*, 4 (1), 171-184
12. Vojnović, M. & Lopičić, L. (2012). Serbia. In A. Falach, Smale, P., Kidd, S. & Mablín, J. (Ed.). *The International Comparative Legal Guide to: Mergers & Acquisitions 2012*. (pp. 215-221). Global Legal Group Ltd.
13. Winter J., J.S.Christensen, J.M.G.Garcia, K.J.Hopt,J.Rickford,G.Rossi, J.Simon, *Report of The High Level Group of Company Law Experts on issues related to Takeover Bids*, 2002, pp. 1-101

Ostali izvori:

14. Directive 2004/25/EC of the European Parliament and of the Council, of 21.04.2004 on takeover bids, (Official Journal of the European Union, No. L 142/12) <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32004L0025&from=EN>
15. Zakona o preuzimanju akcionarskih društava (Sl. Glasnik RS“ br 46/06 i 107/09).
16. Zakon o tržištu kapitala ("Sl. glasnik RS", br. 31/2011)
17. Zakon o privrednim društvima ("Službeni glasnik RS", br. 36/2011, 99/2011)
18. Zakon o privatizaciji ("Sl. glasnik RS", br. 38/2001, 18/2003, 45/2005, 123/2007, 123/2007 – dr. zakon, 30/2010 – dr. zakon, 93/2012 i 119/2012).
19. Zakon o stečaju ("Sl. glasnik RS", br. 104/2009, 99/2011 i 71/2012)
20. Zakon o zaštiti konkurencije ("Sl. glasnik RS", br. 79/05 i 51/09)
21. Zakon o deviznom poslovanju („Sl. glasnik RS“ br. 62/2006, 31/2011 i 119/2012).
22. Kodeks korporativnog upravljanja (“Sl. glasnik RS”, br. 1/2006)
23. Kodeks korporativnog upravljanja (“Sl. glasnik RS“, br. 99/12)
24. OECD (2004). *Principles of Corporate Governance*. OECD Publication Service, Paris

25. Scorecard korporativnog upravljanja za akcionarska društva u Srbiji, *International Finance Corporations* (IFC) i Beogradska berza.
26. www.sec.gov.rs, Komisija za hartije od vrednosti
27. www.crhov.rs, Centralni registar, depo i kliring hartija od vrednosti
28. www.belex.rs, Beogradska berza
29. <http://www.priv.rs> Agencija za privatizaciju
30. Serbian Investment and Export Promotion Agency (SIEPA), Retrieved Jun 12, 2012, from http://www.siepa.gov.rs/site/en/home/1/investing_in_serbia/strong_fdi_figures/
31. http://www.sec.gov.rs/index.php?option=com_remository&Itemid=47&func=startdown&id=1552 Retrieved May 10, 2012.
32. <http://ipf.rs/spajanja-i-pripajanja/spajanje-i-pripajanje-aktuelna-praksa-u-srbiji/> Retrieved Jun, 12, 2013.
33. <http://ipf.rs/spajanja-i-pripajanja/spajanja-i-pripajanja-aktuelni-primeri-iz-prakse-srbije/> Retrieved Jun 12, 2013.
34. http://adpiaic.com/about_us-adpia_insight.html Retrieved November 6, 2012.
35. http://www.rolandberger.com/media/pdf/Roland_Berger_M_and_A_activities_in_CEE_SEE_in_2010_20110915.pdf Retrieved April 10, 2012
36. http://www.voban.co.rs/sr/home/o_nama/istorijat/ Retrieved Jun, 15. 2013.

UNAPREĐENJE PREDUZETNIČKOG POTENCIJALA PREDUZEĆA U PROCESU PRIDRUŽIVANJA EVROPSKOJ UNIJI

Dr Jelena Erić Nilsen*

***Apstrakt:** U procesu integracija srpska ekonomija se postepeno prilagođava sa ciljem da postane deo jedinstvenog evropskog tržišta, a preduzeća se suočavaju sa sve intenzivnijom konkurentskim izazovima. Dostizanje i održavanje konkurentске pozicije zavisi od sposobnosti stalnog prilagođavanja proizvodnog programa i poslovnih procesa promenljivim zahtevima tržišta, što nameće neophodnost jačanja internih preduzetničkih potencijala. To je proces koji zahteva posvećenost i podršku menadžmenta, ali i promovisanje odgovarajućeg seta vrednosti, verovanja i pretpostavki u organizaciji. Predmet istraživanja u radu je korporativno preduzetništvo, kao okvir za odvijanje stalnih promena i inoviranje u organizacijama. Cilj istraživanja je da ukaže na neophodnost prilagođavanja organizacije i stvaranje povoljnog internog okruženja za ohrabrivanje inovativnog ponašanja. U nastavku će najpre biti konceptualno razgraničeno korporativno u odnosu na tradicionalno shvatanje preduzetništva, a zatim će biti analizirani nedostaci konzervativnog u odnosu preduzetnički pristup menadžmentu, kao i tradicionalne u odnosu na preduzetničku organizacionu kulturu. Konačno, biće izvedeni odgovarajući zaključci i date preporuke menadžerima i istraživačima u oblasti korporativnog preduzetništva.*

***Ključne reči:** korporativno preduzetništvo, preduzetnički menadžment, organizaciona kultura*

Uvod

Početak novog milenijuma je obeležila ekspanzija preduzetništva, koje je prepoznato kao veoma efikasan način ostvarenja konkurentске prednosti i uspeha u preduzećima svih veličina i starosti. Preduzetništvo je dinamični proces kreiranja promena, koji zahteva posvećenost implementaciji novih ideja i kreativnih rešenja. Njegovi ključni aspekti odnose se na spremnost preuzimanja kalkulisanog rizika, osmišljavanja vizije, kreiranja efektivnog tima, upravljanja neophodnim resursima i iskorišćenja šanse tamo gde drugi vide kaos, kontradiktornosti i konfuziju (Kuratko, 2009).

Mnoge uspešne inovacije, posebno one koje zahtevaju skupa ulaganja, potiču iz srednjih i velikih preduzeća. Samostalni preduzetnici koji počinju od nule i bore se sa preprekama kako bi svoju radikalnu inovaciju komercijalizovali su retki. Brojne barijere koje iskrsavaju se lakše prevazilaze korišćenjem obimnih resursa i iskustva kojima raspolažu već postojeća preduzeća. Inkrementalne inovacije su važne, one održavaju pripravnost i privremeno čuvaju tržišnu poziciju, ali ne predstavljaju oslonac za budućnost. Neophodne su inovacije koje će dovesti do tržišnog proboja, ali njihovoj pojavi i ostvarenju stoje na putu brojni izazovi. Do kasnih osamdesetih je čak vladavalo uverenje da je nemoguće da se preduzetničke aktivnosti odvijaju u velikim organizacijama (Morse, 1986).

Davne 1972. godine Greiner je dalekovido istakao da će najveći izazov sa kojim će se suočavati preduzeća u budućnosti biti tzv. kriza "crvene trake", odnosno birokratizacija, ispoljena kroz gubitak preduzetničkog duha. To za posledicu ima sve manju fleksibilnost i postepeno dovodi u pitanje sposobnost za konkurentsku borbu i sam opstanak preduzeća. Sa ovim problemima se suočava srpska ekonomija, na putu evropskih integracija, tako da je potrebno preduzeti mere na jačanju preduzetničkih potencijala domaćih preduzeća. Jedan od najefikasnijih načina podizanja konkurentnosti je intenziviranje korporativnog preduzetništva u domaćim preduzećima.

* jelena_eric@kg.ac.rs

Predmet istraživanja u radu je korporativno preduzetništvo (engl. *corporate entrepreneurship*) kao okvir za omogućavanje stalnih promena i inoviranje u organizacijama, čime se kreira efektivni odgovor na neprekidne konkurentske izazove. Sinonim *intrapreduzetništvo* skovao je Gifford Pinchot (1985). *Cilj istraživanja* je da pruži argumentaciju u prilog teze da dostizanje i održavanje konkurentske prednosti zavisi od podsticanja inovativnosti na svim nivoima organizacije: korporativnom, poslovnom, funkcionalnom, ali i individualnom i nivou projektnih timova. Duh preduzetništva treba da prožima organizacionu strategiju, strukturu, kulturu, sistem kontrole, kompenzacije i načine upravljanja ljudskim resursima. Na bazi definisanog predmeta i cilja, koncipirane su sledeće istraživačke hipoteze:

Hipoteza 1. Jačanje korporativnih preduzetničkih potencijala doprinosi jačanju konkurentske pozicije preduzeća u dugom roku.

Hipoteza 2. Unapređenje konkurentnosti kroz intenziviranje korporativnog preduzetništva preduzeća je uslovljeno transformacijom tradicionalnog ka preduzetničkom stilu upravljanja.

Hipoteza 3. Unapređenje konkurentnosti kroz intenziviranje korporativnog preduzetništva je uslovljeno transformacijom tradicionalne ka preduzetničkoj organizacionoj kulturi.

U nastavku rada će najpre biti dato pojmovno određenje i istaknute osnovne organizacione forme korporativnog preduzetništva. Zatim će biti izvršena komparacija i uočene specifičnosti korporativnog u odnosu na tradicionalni pristup preduzetništvu. Nakon toga će biti ponuđena argumentacija u korist definisanih hipoteza kojom se analitički ispituju nedostaci konzervativnog u odnosu preduzetnički pristup menažmentu, kao i tradicionalne u odnosu na preduzetničku organizacionu kulturu. Konačno, biće izvedeni odgovarajući zaključci i date preporuke menadžerima i istraživačima u oblasti korporativnog preduzetništva.

Pojam i organizacione forme korporativnog preduzetništva

Poslednje dve decenije godina koncept korporativnog preduzetništva zadobio je značajnu pažnju. U globalnoj ekonomiji, koju odlikuje hiper-konkurencija korporativno preduzetništvo je prepoznato kao *efikasan način podizanja organizacionih performansi* (Morris et al., 2008; Garvin & Levesque, 2006). Korporativno preduzetništvo ima značajan potencijal kao *strategija rasta* (Antoncic & Hisrich, 2001; Zahra, Jennings, & Kuratko, 1999). Dess, Lumpkin i McGee (1999) su uočili da *“bukvalno sve organizacije – novosnovane, velike, alijanse – teže eksploataciji proizvodnih i tržišnih prilika kroz inovativno i proaktivno ponašanje”*. Barringer i Bluedorn (1999) su istakli da u kontekstu dinamičnosti i kompleksnosti okruženja *“...preduzetnički stavovi i ponašanje su neophodni da bi preduzeća svih veličina prosperirala i napredovala”*.

Covin i Miles (1999) su istakli da jedino što je zajedničko svim formama korporativnog preduzetništva je inovacija. U tom kontekstu, Ireland, Covin i Kuratko (2009) su definisali korporativno preduzetništvo kao *“vizijom vođenu organizacionu aktivnost nameravane i kontinuirane preduzetničke inicijative koja revitalizuje organizaciju i oblikuje poslovanje putem prepoznavanja i eksploatacije preduzetničkih prilika”*.

Preovladava stav da, u okviru postojećih organizacija, korporativno preduzetništvo ima dve osnovne forme, zasnovane na tri tipa aktivnosti (Zahra, 1996; Guth & Ginsberg, 1990):

- kreiranje novog posla u okviru postojeće organizacije;
- transformaciju organizacije kroz obnovu ili preoblikovanje ključnih vrednosti;
- inoviranje.

Prva forma korporativnog preduzetništva se odnosi na kreiranje korporativnih poduhvata, a druga na strategijsko preduzetništvo (tj. strategijsku obnovu (Guth & Ginsberg, 1990)). **Kreiranje korporativnih poduhvata** odnosi se na interne preduzetničke aktivnosti koje

za rezultat imaju kreiranje novog posla u okviru postojeće organizacije. On može nastati iz inoviranja proizvoda, pristupa tržištu, ili oboje. Ove aktivnosti mogu, ali ne moraju voditi kreiranju novog organizacionog dela, u strukturnom smislu (npr. novog divizionu). Poduhvati se razvrstavaju prema tome u kom stepenu se nalaze u domenu postojeće organizacije. *Eksterni korporativni poduhvati* podrazumevaju nastanak poluautonomnih ili autonomnih organizacionih entiteta koji su locirani van granica organizacije, i mogu imati formu zajedničkih ulaganja, *spin-off* poduhvata, investicija fondova smelog kapitala (engl. *venture capital*) itd. *Interni korporativni poduhvati* se odnose na aktivnosti koje rezultiraju kreiranjem organizacionih delova u okviru organizacije, a razlikuju se u zavisnosti od dimenzija koje ih determinišu, a to su strukturna autonomija, povezanost sa postojećim poslovnim aktivnostima, stepen inovativnosti i priroda podrške. **Strategijsko preduzetništvo** podrazumeva korporativne preduzetničke napore koji rezultiraju značajnim promenama korporativne ili poslovne strategije, ili strukture. Ovim promenama se menjaju relacije, u samoj organizaciji ili između organizacije i spoljnog okruženja, a u najvećem broju slučajeva podrazumevaju postojanje neke vrste inovacije. Aktivnosti obnove se odvijaju interno, na nivou organizacije, i ne tretiraju se kao kreiranje novog posla. Suštinska razlika između ova dva pristupa je da *kreiranje korporativnih poduhvata podrazumeva kreiranje novog posla, dok se strategijsko preduzetništvo odnosi na rekonfiguraciju postojećeg.*

Odnos korporativnog i nezavisnog preduzetništva

Postoji načelno slaganje istraživača da je preduzetništvo proces kreiranja vrednosti putem jedinstvenog kombinovanja raspoloživih resursa sa ciljem iskorišćenja identifikovanih tržišnih prilika. Nigde se kao izričit uslov ne navodi formiranje novog preduzeća. Priroda preduzetničkog procesa je takva da se njegove faze odnose kako na osnivanje novog preduzeća, tako i na kreiranje poslovnog poduhvata u okviru preduzeća. U oba slučaja, potrebno je identifikovati priliku, razviti inovaciju, definisati ciljno tržište, koristiti resurse i ostvariti rezultate. Sva preduzeća odlikuje manje ili veće prisustvo preduzetničkog duha, bez obzira na veličinu ili delatnost. Neka preduzeća prednjače u inovativnosti i na njoj baziraju svoju konkurentsku poziciju.

Postoje *sličnosti* između nezavisnog i korporativnog preduzetništva. Njihovo razumevanje je važno jer korporativno preduzetništvo nije jednokratni lek za probleme u poslovanju, već sredstvo sistematskog traganja za izvorima konkurentske prednosti, koja leži u suštini upravljanja svim preduzećima. Potrebno je da svi, i preduzetnik i menadžment razumeju fenomen preduzetništva, što znači i rizike koje nosi, kao što su mogućnost neuspeha, finansijskih gubitaka i emotivnih patnji. Ipak, zostanak preduzetničke inicijative vodi urušavanju tržišne pozicije i propadanju, samo je pitanje tempa kojim će se taj proces odvijati. Često se negativni aspekti i potencijalni rizici prenebregavaju, tako da iskrsavaju kao neprijatno iznenađenje. Kreiranje novog poslovnog poduhvata treba tretirati kao da se radi o osnivanju novog preduzeća, jer to nalaže oprezniji pristup, a izazovi su slični. Najznačajnije sličnosti između korporativnog i nezavisnog preduzetništva su što oba koncepta:

- *podrazumevaju identifikovanje poslovne prilike;*
- *znače kreiranje jedinstvenog poslovnog koncepta koji podrazumeva novi proizvod, uslugu, proces ili poslovni model;*
- *pokreću pojedinci koji u saradnji sa timom implementiraju ideje;*
- *zahtevaju sposobnost balansiranja vizije i menadžerskih sposobnosti, entuzijazma i pragmatizma, proaktivnosti i strpljenja;*
- *podrazumevaju kreiranje koncepta čiji se nedostaci vremenom otklanjaju;*
- *nalažu postojanje vremenskog okvira u kome se prilika može iskoristiti;*
- *podrazumevaju kreiranje nove vrednosti i odgovornosti prema kupcu;*

- znače da se preduzetnici suočavaju sa preprekama i otporom, što ističe u prvi plan istrajnost i sposobnost kreiranja inovativnih rešenja;
- odlikuje rizik i neophodnost definisanja strategija upravljanja rizikom;
- nalažu inovativno raspolaganje oskudnim resursima;
- zahtevaju sistematsko suočavanje sa neizvesnošću;
- podrazumevaju definisanje izlaznih strategija.

Istovremeno, postoje izvesne *distinktivne specifičnosti* koje odlikuju korporativno u odnosu na nezavisno preduzetništvo (Tabela 1). Korporativni preduzetnici se značajno razlikuju u pogledu motiva, vrednosti, dinamičnosti, pouzdanosti, sklonosti riziku, veštinama i stilovima komuniciranja. Za razliku od nezavisnih preduzetnika, korporativnim preduzetnicima profit nije prevashodan motiv, već kreiranje nečeg novog i pružanje autentičnog doprinosa uspehu preduzeća. Oni se identifikuju sa organizacijom, iako ih birokratska pravila frustriraju, razumeju značaj političkih procesa, iako uočavaju manjkavosti sistema.

Tabela 1: Ključne razlike između nezavisnog i korporativnog preduzetništva

NEZAVISNO PREDUZETNIŠTVO	KOPORATIVNO PREDUZETNIŠTVO
<ul style="list-style-type: none"> • Preduzetnik poseduje koncept, tj. inovativnu ideju • Preduzetnik poseduje preduzeće ili njegov deo • Potencijalne nagrade za preduzetnika su teorijski neograničene • Jedan pogrešan potez može ugroziti sudbinu preduzeća • Fleksibilnost u menjanju strategijskog pravca i eksperimentisanju • Preduzetnik preuzima rizik • Osetljivost na spoljne uticaje • Nezavisnost preduzetnika, iako on obično ima podršku snažnog tima • Brzina odlučivanja • Izražena limitiranost resursa • Velika neizvesnost • Nepostojanje rezervne opcije • Manjak adekvatnih savetnika • Ograničen kapacitet i opseg proizvodnje 	<ul style="list-style-type: none"> • Preduzeće preuzima sve rizike, osim onog vezanog za karijeru • Preduzeće je vlasnik koncepta i intelektualnih prava • Preduzetnik često ne poseduje akcije preduzeća ili poseduje mali procenat • Jasna su ograničenja u pogledu potencijalnih finansijskih nagrada za preduzetnika • Više prostora za greške, preduzeće može da apsorbuje neuspeh • Manja izloženost spoljnim uticajima • Međuzavisnost preduzetnika sa drugim zaposlenima, jer mora da deli zasluge sa drugima • Pravila, procedure i birokratija ograničavaju manevarski prostor preduzetniku • Dugačke procedure za odobravanje projekata • Sigurnost posla • Postojanje paketa povlastica • Široka mreža potencijalne podrške • Potencijal ostvarenja ekonomije obima • Mogućnost raspolaganja, ali ne i posedovanja, neophodnih resursa

Izvor: Morris, M.H., Kuratko, D. F., & Covin, J.G. (2008). *Corporate entrepreneurship and innovation*, Thomson South-Western, Mason, USA, s. 36.

Imajući u vidu da korporativni preduzetnici započinju poduhvat u organizaciji, a ne samostalno, lako bi bilo izvesti zaključak da oni imaju averziju ka riziku (Erić, 2013). To nije slučaj, jer se rizik deli, ali najveći deo rizika preuzima preduzeće, ulažući značajne resurse i vreme. Retka su preduzeća koja su do te mere rezistentna na rizik da pribegavaju otpuštanju zaposlenih koji inoviraju, ali oni često naiđu na takve interne prepreke da se u nekom trenutku odluče da napuste preduzeće. Zaposleni koji se odluči da pokrene novu ideju umesto da obavlja redovne poslovne aktivnosti, posebno kada se radi o radikalnoj inovaciji, ne samo da nailazi na veliki otpor, već rizikuje sopstvenu karijeru, napredovanje, nekada i radno mesto.

Ukoliko se novi poduhvat pokaže uspešnim u okvirima multinacionalne korporacije, inovacija može biti globalno distribuirana u rekordnom roku. Novi proces može biti implementiran u organizaciji i izvršiti uticaj na način na koji hiljade zaposlenih rade. Nezavisnom preduzetniku mogu biti potrebne godine da ostvari ovaj nivo globalnih operacija. Drugim rečima, korporativni preduzetnik neuporedivo brže može ostvariti ekonomiju obima i varijeteta.

Preduzetnički vs. tradicionalni menadžment

Dug je put od tradicionalne hijerarhijske organizacije do tačke u kojoj preduzetništvo postane neodvojivi deo poslovanja. Konzervativni pristup menadžmentu kojim je u prvi plan isticana efikasnost, u novom konkurentskom kontekstu više nije dovoljan (Morris, Kuratko, & Covin, 2008, ss. 19-20). Zaposleni sa preduzetničkim predispozicijama moraju biti stimulisani, podržani i zaštićeni u svojim inovativnim naporima, a organizacije treba da kreiraju interno okruženje u kome je prisutan stalni osećaj hitnosti, u kome se preispituju važeće pretpostavke, sprovode promene i inovira. One moraju da postanu fleksibilnije, kreativnije i tolerantnije, a neuspeh je potrebno prihvatiti kao sastavni deo procesa učenja.

U preduzeću mora biti uspostavljen sistem podrške korporativnom preduzetništvu. Novi poduhvati se često tretiraju kao sekundarna aktivnost, koja nema kratkoročni finansijski efekat, tako da se prilikom alociranja resursa često zanemaruju. Po ovom pitanju je podrška menadžmenta presudna. Ona podrazumeva povezivanje sistema motivisanja i kompenzacija sa performansama preduzetničkog poduhvata, jer to deluje podsticajno i šalje odgovarajuću poruku svim zaposlenima, a ne samo članovima preduzetničkog tima. (Hisrich, Peters, & Shepherd, 2008, cc. 75-76).

Preduzetnički menadžment predstavlja značajan otklon od tzv. tradicionalnog menadžerskog pristupa poslovanju. Dobar menadžer u tradicionalnom kontekstu, nije dobar i u preduzetničkom kontekstu. Iz perspektive tradicionalnog menadžmenta, preduzetničkim preduzećima se upravlja loše i neefikasno. Tradicionalni i preduzetnički menadžment se suštinski razlikuju, i to u pogledu strateške orijentacije, posvećenosti prilici, angažovanju i kontrole resursa, strukture menadžmenta, filozofije nagrađivanja, orijentacije prema rastu i organizacione kulture. (Stevenson & Gumpert, 1985). Tradicionalni, tzv. administrativni menadžment, je fokusiran na prevenciju gubitaka i koordinaciju, dok se preduzetnički menadžment usmerava na kreiranje vrednosti, prepoznavanje šansi i otkrivanje poslova u kojima će se preduzeće nalaziti u budućnosti. Dakle, ne samo da se promenio stil uspešnog upravljanja preduzećem, već su se promenili standardi pomoću kojih se on evaluira. Ključna pitanja na koja se orijentiše preduzetnički menadžment su upravljanje znanjem, resursima, kreiranje odgovarajuće organizacione strukture, organizaciono učenje i obezbeđenje izvora finansiranja (Hitt, Ireland, Camp, & Sexton, 2002, cc. 46-59).

Nekada u preduzeću postoji dovoljno kreativnih ideja, ali na putu njihovoj implementaciji stoje inercija, birokratija, procedure i organizaciona kultura. Važno je osigurati da će najbolje ideje biti izabrane za razvoj novih proizvoda, usluga ili procesa. Većina novih ideja bude odbačena u fazi preliminarne selekcije, dok se na razvoju nekih radi, što se takođe nekada ispostavi kao gubljenje vremena. Ali, preduzeća koja nisu spremna da investiraju u razvoj novih ideja će biti osuđena na inkrementalne inovacije, što će imati odgovarajuće dugoročne posledice na tržišnu poziciju. Umesto fokusiranja na pojedinačne inovativne projekte, preduzetnički menadžment treba da prihvati holistički pristup upravljanju inovativnim aktivnostima zaposlenih, što podrazumeva kreiranje internog tržišta svežih ideja.

Suptilni neverbalni signali koje šalje menadžment su mnogo jači od onih koji pišu u formalnim organizacionim dokumentima (Brundin, Patzelt, & Shepherd, 2008). Emocije koje ispoljavaju menadžeri utiču na njihovo ponašanje, ali su istovremeno značajan signal zaposlenima kako oni treba da se ponašaju. Menadžeri ispoljavaju emocije u zavisnosti od toga na koje aktivnosti žele da navedu zaposlene. Spremnost zaposlenih da se preduzetnički ponašaju raste kada menadžment češće ispoljava samouverenost i zadovoljstvo preduzetničkim poduhvatom, a opada kada stalno demonstrira frustraciju, zabrinutost i zbunjenost (Brundin et al., 2008). Stepem u kome menadžeri poseduju emotivnu inteligenciju i samokontrolu je moćan instrument motivacije, a samopouzdanje ima centralni značaj. Menadžer koji ispoljava samopouzdanje nagoveštava zaposlenima da su svi zajedno sposobni da kontrolišu ishode i ostvare uspeh. Ovo može biti posebno jak podsticaj za zaposlene, jer zaposleni svog nadređenog

vide kao eksperta za poduhvat koji vodi, na čemu on delimično zasniva svoj autoritet. Menadžeri će odlučiti da se uključe u preduzetničke aktivnosti ako veruju da će rezultat oličen, između ostalog, i u adekvatnoj nagradi biti u skladu sa njihovim očekivanjima, ili veći. Uzročno-posledična veza između napora i performansi pojedinaca pod uticajem su ličnih veština, sposobnosti i percepcija, dok uzročno-posledična veza između performansi i ishoda utiče na to da li će pojedinac ponoviti određeno ponašanje ili ne.

Preduzetnički menadžment prihvata činjenicu da između redovnih poslovnih aktivnosti i preduzetničkog ponašanja postoji frikcija, jer postojeće aktivnosti obezbeđuju stabilnost u okviru internog okruženja, dok preduzetničke remete ustaljene šablone, unose nemir i neizvesnost. Upravo zato je podrška strategijskog menadžmenta posebno važna, ali i ostali menadžerski nivoi imaju svoju ulogu u podsticanju korporativnog preduzetništva (Erić, 2013, pp. 53-66).

Preduzetnička vs. tradicionalna organizaciona kultura

Kultura je sistem zajedničkih vrednosti, stavova i načina razmišljanja koji dele zaposleni u organizaciji i koji se novim zaposlenima prenosi, kao jedini ispravan (Bratton & Gold, 2003, s. 485). Ona definiše skup verovanja i pretpostavki o tome kako zaposleni treba da se ponašaju, šta je organizacija i kako ona treba da se pozicionira u odnosu na okruženje. Kultura ima određene karakteristike, pre svih *kolektivni duh*, koji podrazumeva da njen sadržaj deli većina zaposlenih u organizaciji. Kultura nosi *emocionalni naboj*, koji omogućava zaposlenima da se na afektivnom nivou sa njom identifikuju. Ona je zanovana na *tradiciji*, ali je istovremeno i *dinamična*. Kultura odražava istoriju interakcija zaposlenih, ali se takođe i menja, jer zaposleni dolaze i odlaze, a okruženje postaje sve dinamičnije. Ona je *simbolična*, jer rituali, simboli, stavovi i sl. reflektuju ponos zaposlenih zbog pripadnosti preduzeću i zajedničkih dostignuća. Konačno, kultura je *neodređena*, jer obuhvata i elemente koji su kontradiktorni ili paradoksalni, što dovodi do dvosmislenosti i nejasnoća u tumačenju osnovnih vrednosti preduzeća. Snažna organizaciona kultura projektuje jedinstvenu, konzistentnu poruku zaposlenima, tako da oni dele zajedničke vrednosti i stil ponašanja. Oni imaju isti bazični pristup rešavanju problema, ostvarivanju ciljeva i saradnji sa eksternim stejkholderima. Kultura je veoma kompleksna, dugo i teško se menja. Potrebno je između sedam i deset godina da menadžment tradicionalnu organizacionu kulturu transformiše u preduzetničku.

Sklonost preduzetničkom ponašanju je suštinski element kulture, više ili manje ukorenjen u organizacionom identitetu. Jaka, pozitivna i konzistentna kultura je ključna za razvoj preduzetničkog ponašanja u organizaciji. Ipak, ona doprinosi bržem sprovođenju organizacionih promena samo ako se radi o kulturi u koja je bazirana na kompatibilnim vrednostima. Kada dominiraju vrednosti stabilnosti i konzervativizma, koje promovise tradicionalni menadžerski stil, svaki vid promena, kao što je jačanje preduzetničkih napora kroz korporativno preduzetništvo, zahteva promenu organizacione kulture (Stojanović Aleksić, 2007, pp. 279-284).

Preduzetničke kompanije vodi vizija, predstava o tome šta je preduzeće sada i čemu teži u perspektivi. Suštinu vizije čini ideologija, koja se ne menja sa promenom proizvoda, tržišta, liderstva, pa čak ni delatnosti. Ideologija obuhvata osnovne vrednosti, na kojima se zasniva poslovanje, i osnovnu svrhu, razlog postojanja organizacije. Vizija prevazilazi okvire trenutnog poslovanja i seže daleko u budućnost. Ona je predstava o tome kuda preduzeće ide, i postavlja ciljeve za naredne decenije.

Kreiranje preduzetničke organizacione kulture zahteva ispunjenje određenih preduslova (Hisrich, Peters, & Shepherd, 2008, pp. 69-73). *Prvi* je preduzetničko liderstvo, koje promovise poslovanje na rubovima tehnologije, sa stalnom težnjom alternativnim primenama. *Drugi* je stvaranje ambijenta u kome su dozvoljene greške i neuspesi u razvijanju novih proizvoda. Novi proizvodi ne nastaju kao potpuno razvijeni, oni evoluiraju. *Treće*, treba razbiti predrasude i zablude vezano za zalaženje u domen novog poslovnog područja. *Četvrto*, ako je preduzetnik spreman da uloži vreme, energiju i rizik, onda preduzeće mora da bude spremno da uloži kapital

i druge resurse. Neka preduzeća zato imaju posebne fondove za finansiranje preduzetničkih poduhvata, jer čak i kada su resursi raspoloživi, često koči administracija. *Peto*, potrebno je promovisati multidisciplinarni timski pristup, kreiranjem inovativnih timova (engl. *skunkwork*), koji su se pokazali kao posebno efikasni. *Šesto*, preduzetnička inicijativa mora biti dobrovoljna, ona se ne može nametati. Preduzetnici će u najvećem broju slučajeva uložiti maksimalne napore i sve što mogu u svoj poduhvat. *Sedmo*, pravičan sistem kompenzacija je od presudne važnosti za posvećenost, napore i dalje motivisanje zaposlenih. *Osmo*, identifikovati zaposlene i menadžere u preduzeću koji su spremni da pokrenu inicijativu i pruže podršku preduzetnicima u toku implementacije poduhvata. Podrška menadžmenta, posebno strategijskog, je uslov bez koga korporativno preduzetništvo ne može ni da nastane, ni da opstane.

Mnoge organizacije pokušavaju da održe duh inoviranja i preduzetništva, koji im je omogućio ostvarenje poslovnog uspeha. Sve veći broj novih malih preduzetničkih poduhvata, veoma fleksibilnih i inovativnih, podrivaju pozicije postojećih konkurenata i menjaju prirodu konkurentne borbe. Tradicionalno poslovanje zasnovano na organizacionoj kulturi koja favorizuje konzervativno odlučivanje se suočava sa dramatičnim izazovima (Hisrich et al., 2008, pp. 69-73). U takvim preduzećima naglasak je na prikupljanju što više informacija, da bi se donele što racionalnije odluke. Za nove ideje i projekte često je potrebno toliko složenih procedura i odobrenja da niko nema volju da se hvata u koštac sa takvim izazovom ili da preuzima ličnu odgovornost. Preporuke su držati se uputstava, ne grešiti, nemati inicijativu, čekati direktivu i brinuti o sopstvenim interesima. Kultura koja promiviše averziju prema riziku, će po definiciji sistematski odvrćati zaposlene od preduzetničkog ponašanja. Ovakav ambijent nije pogodan za nove ideje, niti davanje veće slobode potencijalnim preduzetnicima među zaposlenima. Organizacione karakteristike koje olakšavaju inoviranje i preduzetništvo su orijentacija ka rastu, tradicija inoviranja, pripravnost, posvećenost tehnologiji i istraživanjima, prihvatanje rizika, interdisciplinarna saradnja i koordinacija, prilagodljivost, prostor za kreativnost, strategija inoviranja i koordinacija raznovrsnih veština (Trott, 2008, pp. 84-87).

Preduzetnički menadžment podrazumeva kreiranje kulture koja podstiče kreativni duh, inoviranje i eksperimentisanje. Ciljevi preduzetničke kulture su razvijanje ideja, kompenzovanje uspešnih preduzetničkih inicijativa, kreiranje i eksperimentisanje u svim područjima, preuzimanje odgovornosti i zasluga za ostvarene performanse. Tolerancija ka greškama i pozitivan stav menadžmenta prema izazovima su sastavni deo preduzetničke kulture (Erić, 2013, pp. 89-97). U organizaciji kojom se upravlja na preduzetnički način postoji jaka težnja za ubrzanim rastom. Preduzeća kojima se upravlja na tradicionalan način imaju težnju za rastom, ali umerenim, koji ne destabilizuje poslovanje, ne rizikuje resurse i što je najvažnije, ne ugrožava posao i moć menadžmenta. Većina preduzeća se nalazi između ova dva ekstrema, ali teži jednom od njih (Hisrich et al., 2008, pp. 45-46).

Pošto vrednosti, verovanja, stavovi, bazične pretpostavke i norme ponašanja, predstavljaju, između ostalog, osnovne dimenzije interpretativnih šema, njihovim dovođenjem u sumnju čovek, na neki način, ugrožava svoje mentalne modele i dovodi u pitanje osnovne postavke svoje ličnosti. Da napuštanje postojeće organizacione kulture ne bi bio potpuni korak u nepoznato i doveo do pojave jakih otpora, potrebno je da se članovima organizacije ponude nove vrednosti koje bi mogle predstavljati poželjnu alternativu starim. Upravo zbog tendencije sledbenika da se identifikuju s liderom, on je u poziciji da sopstvenim primerom promoviše novi set vrednosti, koji bi predstavljao alternativni kulturni obrazac i polaznu osnovu za razvoj novog modela organizacione kulture u skladu sa organizacionim promenama i promocijom korporativnog preduzetništva. Lider je u poziciji da svojim ponašanjem značajno utiče na promenu svesti zaposlenih. Kreiranjem i širenjem nove vizije, lider sugeriše određeni set vrednosti koji je poželjan i prihvatljiv za nove uslove što istovremeno predstavlja i proces širenja nove organizacione kulture. U tom procesu lider koristi različite simbole, slogane, parole, metafore, grafičke predstave i druge prikaze, koji na jednostavan, ali uverljiv i upečatljiv način sugerišu nove kulturne vrednosti. Pored pomenutih indirektnih, lider je u prilici da na promenu

kulturnih obrazaca utiče i primenom direktnih metoda, kroz priču, ubeđivanje, diskusije i razgovore, u neposrednom kontaktu sa ostalim članovima organizacije. Ukoliko lider uživa veliko poverenje svojih sledbenika, biće u stanju da ih u procesu komuniciranja ubedi u nužnost napuštanja postojećih pretpostavki i vrednosti i usvajanje novih, predočavajući im, pritom, pozitivne efekte takvog koraka. Ovo je posebno delotvorna strategija kada ljudi nisu sposobni da sami artikuliraju realnost, već u tom pogledu kognitivno zavise od lidera. Za inkorporiranje novih vrednosti u organizacionu kulturu preduzeća, liderima stoji na raspolaganju veći broj mehanizama, kao što su (Kreitner & Kinicki, pp. 82-83):

- formalne izjave o organizacionoj viziji, misiji i vrednostima;
- dizajn fizičkog prostora, radnog okruženja, zgrada i sl. koji sugerišu novu kulturu;
- novi slogani, akronimi, žargon;
- priče, legende i mitovi, koje se mogu menjati u zavisnosti od poruke koja se želi preneti;
- trening programi u toku kojih se ljudi uče novim vrednostima;
- kriterijumi nagrađivanja i unapređenja koji promoviraju nove vrednosti;
- tokovi radnog procesa i organizaciona struktura koji treba da spreče povratak na stare kulturne vrednosti;
- organizacioni sistemi i procedure koji podržavaju izmenjene kulturne vrednosti.

Bez obzira koji se mehanizam za promenu kulture koristi, treba napomenuti da se, kao i u slučaju kreiranja, promena dominantnog sistema vrednosti odvija kroz proces učenja i da će ljudi biti spremni da napuste određeno ponašanje kada ono više ne dovodi do željene nagrade. U tom procesu ljudi uče na sopstvenim primerima, ali i ugledajući se jedni na druge i, prvenstveno, na lidera. Zbog toga lider mora da deluje ličnim ponašanjem i da svojim svakodnevnim aktivnostima promovira nove vrednosti, koje su u skladu sa planiranim ili već realizovanim organizacionim promenama (Stojanović Aleksić, 2007, pp. 292-296).

Razlike između "tradicionalne" i preduzetničke kulture se odnose na suštinske vrednosti (Hisrich, Peters, & Shepherd, 2008, pp. 69-73). Tradicionalna kultura korespondira sa mehanističkom strukturom, koja je izrazito hijerarhijska, sa uspostavljenim procedurama i linijama izveštavanja, kao i jakim kontrolnim mehanizmima. Preduzetnička kultura odgovara plitkoj organskoj strukturi, koju odlikuje delegiranje autoriteta i timski rad. Bliska komunikacija potpomaže kreiranju poverenja, koje olakšava dostizanje ciljeva. Pojedinci daju predloge i ideje koje se razmenjuju između različitih organizacionih delova, što dovodi do šire prihvaćenosti.

Zaključak

Korporativno preduzetništvo kao okvir za odvijanje stalnih promena i inoviranje u organizacijama, ne može nastati i razvijati se kao rezultat sporadičnih napora. To je kompleksan i rizičan proces podsticanja i transformisanja ideja u ishode koji dugoročno omogućavaju održavanje konkurentne prednosti, u uslovima hiperkonkurencije i globalizacije svetske ekonomije. U tom kontekstu, menadžment srpskih preduzeća treba da preduzme aktivnosti na jačanju preduzetničkih potencijala zaposlenih, kroz prilagođavanje sopstvenog stila upravljanja i promovisanjem vrednosnog sistema koji ohrabruje eksperimentisanje i ličnu inicijativu.

Reference

1. Antoncic, B. & Hisrich, R. D. (2001). Intrapreneurship: Constructive refinement and cross-cultural validation. *Journal of Business Venturing*, 16 (5), 495-527.
2. Barringer, B. R. & Bluedorn, A. C. (1999). The relationship between corporate entrepreneurship and strategic management. *Strategic Management Journal*, 20 (5), 421-444.
3. Bratton, J. & Gold, J. (2003). *Human Resource Management: Theory and Practice*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.

4. Brundin, E., Patzelt, H., & Shepherd, D. A. (2008). Managers' emotional displays and employees' willingness to act entrepreneurially. *Journal of Business Venturing*, 23, 221-243.
5. Covin, J. G. & Miles, M. P. (1999). Corporate entrepreneurship and the pursuit of competitive advantage. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23 (3), 47-64.
6. Dess, G. G., Lumpkin, G. T., & McGee, J. E. (1999). Linking corporate entrepreneurship to strategy, structure and process: Suggested research directions. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 23 (3), 85-102.
7. Erić, J. (2013). *Razvoj organizacionih kapaciteta za podsticanje preduzetničkog ponašanja*. doktorska disertacija, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
8. Garvin, D. A & Levesque, L. C. (2006). Meeting the challenge of corporate entrepreneurship. *Harvard Business Review*, 84 (10), 102-112.
9. Griener, L. (1972). Evolution and revolution as organization grow. *Harvard Business Review*, 50 (4), 37-46.
10. Guth, W. D. & Ginsberg, A. (1990). Corporate Entrepreneurship. *Strategic Management Journal*, Special issue 11, 297 – 308.
11. Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2008). *Entrepreneurship*, 7th ed., New York, NY: McGraw-Hill.
12. Hitt, M. A., Ireland, R. D., Camp, S. M., & Sexton, D. L. (2002). *Strategic entrepreneurship: Creating a new mindset*, Oxford, UK: Blackwell Publishing.
13. Ireland, R. D., Covin, J. G., & Kuratko, D. F. (2009). Conceptualizing corporate entrepreneurship strategy. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 33 (1), 19-46.
14. Kreitner R. & Kinicki A. (2000). *Organizational behavior*, McGraw Hill, Boston.
15. Kuratko, D. F., Ireland, R. D., Covin, J. G., & Hornsby, J. S. (2005). A model of middle-level managers' entrepreneurial behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29 (6), 699-716.
16. Morris, M. H., Kuratko, D. F., & Covin, J. G. (2008). *Corporate entrepreneurship and innovation*, 2nd ed., Mason, Thomson South-Western,.
17. Morse, C. W. (1986). The delusion of intrapreneurship. *Long Range Planning*, 19 (6), 92-95.
18. Pinchot, G. III (1985). *Intrapreneuring*, New York, NY: Harper & Row.
19. Stevenson, H. H. & Gumpert, D. E. (1985). The heart of entrepreneurship. *Harvard Business Review*, 63 (2), 85-94.
20. Stojanović Aleksić, V. (2007). *Liderstvo i organizacione promene*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
21. Trott, P. (2008). *Innovation management and new product development*, 14th ed., England, Pearson Education Limited.
22. Zahra, S. A. (1996). *Governance, ownership, and corporate entrepreneurship: The moderating impact of industry technological opportunities*. *Academy of Management Journal*, 39 (6), 1713-1735.
23. Zahra, S. A., Jennings, D. F., & Kuratko, D. F. (1999). The antecedents and consequences of firm-level entrepreneurship: The state of the field. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 24 (2), 45-65.

SISTEMSKI PRISTUP DRUŠTVENOJ ODGOVORNOSTI PREDUZEĆA U SRBIJI U PROCESU PRIDRUŽIVANJA EVROPSKOJ UNIJI

Dr Dejana Zlatanović*

Apstrakt: *Budući da društveno odgovorno poslovanje postaje sve značajnija determinanta funkcionisanja savremenih preduzeća, u radu je fokus na sistemskom prilazu društvenoj odgovornosti preduzeća u Republici Srbiji u procesu pridruživanja Evropskoj uniji. Polazeći od neophodnosti holističkog prilaza društvenoj odgovornosti preduzeća identifikovanoj i u ISO 26000 standardima o društvenoj odgovornosti, u radu je istraženo na koji način kombinovano korišćenje odgovarajućih sistemskih metodologija može da pomogne menadžerima u procesu upravljanja društvenom odgovornošću preduzeća u Republici Srbiji. U tom smislu, kroz hipotetički primer kombinovanja Metodologije soft sistema (MSS) i Sistemskih dinamike (SD), pokazano je kako pojedini metodi i tehnike navedenih sistemskih prilaza, poput bogatih slika, izvornih definicija, konceptualnih modela, dijagrama nivoa i stopa ili dijagrama sa uzročnim petljama, mogu biti upotrebljeni u kreativnom upravljanju društvenom odgovornošću preduzeća u Republici Srbiji. Kombinovanom upotrebom MSS-a i SD može da se omogući otklanjanje određenih ograničenja njihove individualne upotrebe, odnosno može se obezbediti identifikovanje sistemski poželjnih i kulturalno izvodivih, ali i dinamički usklađenih promena, čijom se primenom može unaprediti proces upravljanja društvenom odgovornošću preduzeća u Republici Srbiji.*

Ključne reči: *Društvena odgovornost preduzeća, ISO 26000, Sistemski prilaz, Sistemskih metodologija, Kombinovana upotreba Metodologije soft sistema i Sistemskih dinamike*

Uvod

Savremene okolnosti poslovanja, poput globalne ekonomske krize, rastuće nezaposlenosti, sve većeg zagađenja životne sredine, sve veće eksploatacije prirodnih resursa i radne snage, ukazuju na neophodnost preuzimanja određene odgovornosti preduzeća za svoje funkcionisanje i novog pristupa preduzeća *stakeholder*-ima. U tom smislu, društvena odgovornost preduzeća, tj. društveno odgovorno poslovanje (DOP) postaje jedna od važnih pretpostavki uspeha savremenih preduzeća usmerenih ka održivom razvoju. Koncepti društvene odgovornosti i održivog razvoja predstavljaju međusobno povezane i uslovljene koncepte, koji se mogu adekvatno istražiti u konceptijskom okviru sistemskog mišljenja. Polazeći od relevantnosti navedenih koncepata i neophodnosti njihovog holističkog istraživanja, predmet istraživanja u radu je sistemski pristup društvenoj odgovornosti preduzeća u Republici Srbiji kao važan aspekt procesa pridruživanja Evropskoj uniji.

Cilj je ukazati na značaj sistemskog pristupa društvenoj odgovornosti preduzeća generalno, a posebno na relevantnost kombinovane upotrebe odgovarajućih sistemskih metodologija u kreativnom upravljanju društvenom odgovornošću preduzeća. Shodno tome, u radu se pošlo od sledeće ključne hipoteze: Kombinovanom primenom odgovarajućih sistemskih metodologija u upravljanju društvenom odgovornim poslovanjem preduzeća, omogućava se celovito istraživanje i unapređivanje procesa upravljanja DOP-om.

Respektujući navedeno, u radu su, pre svega, razmatrana ključna određenja koncepta društvene odgovornosti preduzeća u EU i Republici Srbiji predstavljena odgovarajućim dokumentima i standardima kojima je ova oblast regulisana. Pošto je reč o kompleksnom, u vremenu izmenljivom i višeznačnom problemu, upravljanje društvenom odgovornošću je istraženo kao odgovarajuća kompleksno-pluralistička problemska situacija. Vodeći računa o

* dejanaz@kg.ac.rs

neophodnosti celovitog istraživanja društvene odgovornosti, prikazana je moguća kombinovana upotreba odgovarajućih sistemskih metodologija – interpretativne Metodologije *soft* sistema (MSS) i funkcionalističke Sistemske dinamike (SD) - u upravljanju društvenom odgovornošću preduzeća u Republici Srbiji.

Ključna određenja društvene odgovornosti preduzeća u EU i Republici Srbiji

Društvena odgovornost predstavlja važan aspekt poslovanja preduzeća, budući da se sve češće kritički preispituju aktivnosti preduzeća i njihov efekat na društvo. Naime, ponašanje preduzeća treba da bude usmereno ka ostvarivanju potreba društva, generisanju prihoda i profita, stvaranju novih radnih mesta i ulaganja u budući razvoj kao i u razvoj društva i poslovnog okruženja. U tom smislu, društvena odgovornost preduzeća podrazumeva delovanje preduzeća na mnogo široj osnovi nego što je isključivo koncentrisanje na povećanje profita, čime se zapravo iskazuje generalna briga preduzeća za društvo (Knez-Riedl *et al*, 2006, p. 442).

Menadžeri se suočavaju sa konstantnim zahtevima različitih grupa da se adekvatna pažnja posveti društveno odgovornim politikama i inicijativama. Ovi zahtevi za donošenjem društveno odgovornih odluka potiču od različitih *stakeholder*-a, tj. od vlasnika, kupaca, potrošača, investitora, lokalne zajednice, konkurenata ili određenih nevladinih organizacija. Uočena neetička ili društveno neodgovorna korporativna praksa može da rezultira u smanjenoj reputaciji, povećanju troškova i smanjenju vrednosti za akcionare. Nasuprot tome, društveno odgovorno ponašanje može da stvori znatne koristi kroz razvoj pozitivnih stavova prema organizaciji, kao i stvaranje konkurentskih prednosti (Maon *et al*, 2008, p. 414). Samim tim, sve više organizacija razvija društveno odgovorne strategijske planove i implementira društveno odgovorne inicijative.

Ključna ideja ugrađena u DOP je da kompanije ne mogu da budu izolovane od okruženja, tj. od odgovarajućih društvenih problema (Golob *et al*, 2014, p. 364), što podrazumeva ponašanje koje uključuje različite društvene obaveze prema relevantnim *stakeholder*-ima. Međutim, pitanja povezana sa DOP-om koja se tiču internih i eksternih *stakeholder*-a su često različita i konfliktna, čime se povećava kompleksnost samog procesa identifikovanja relevantnih društvenih pitanja i prioriteta. Pošto je u pitanju relativno nov koncept, još uvek ne postoji jedinstveno shvatanje o tome šta sve obuhvata i kako ga treba realizovati u praksi (Ivanović-Đukić, 2011, str. 24).

Shodno navedenom, postoje brojna i različita shatanja i definicije DOP-a, kao i dokumenta EU, standardi i smernice kojima se ova oblast uređuje. Jedna od najčešće citiranih definicija DOP-a je sledeća: Društvena odgovornost preduzeća predstavlja „odgovornost preduzeća za njihov uticaj na društvo“, odnosno DOP je „koncept pomoću koga organizacije integrišu brigu o društvu i životnoj sredini u svoje poslovne aktivnosti i interakcije sa relevantnim *stakeholder*-ima na dobrovoljnoj osnovi“ (Green Paper, 2001, p. 6). Shodno tome, DOP uključuje pitanja povezana sa ljudskim pravima, uticajem na životnu sredinu, poslovnom etikom, investiranjem u zajednicu, itd. U tom smislu, mogu se izdvojiti interna i eksterna dimenzija DOP-a. Interna dimenzija obuhvata takva područja kakva su upravljanje ljudskim resursima, zdravlje i bezbednost na radu i sl., dok eksterna dimenzija obuhvata lokalnu zajednicu, poslovne partnere, dobavljače i potrošače, i sl. (Green Paper, 2001, p. 3). Kao važna svrha DOP-a ističe se i nastojanje da se, kroz razvoj DOP-a, ekonomija EU učini najkonkurentnijom ekonomijom na svetu i da se stvori čvršća veza između država članica EU, budući da „DOP znatno doprinosi povoljnoj klimi za preduzetništvo, odnosno kreiranju preduzetničke, inovativne i otvorene Evrope“ (Green Paper, 2011, p. 3).

U ISO 26000 (ISO, 2010) koncept društvene odgovornosti preduzeća je zamenjen konceptom društvene odgovornosti (DO). Ovakva promena ukazuje na promenu od društvene odgovornosti kompanija na odgovornost svih organizacija – profitnih i neprofitnih, malih, srednjih i velikih – za *stakeholder*-e i okruženje. Prema ISO 26000 standardima DO je

„odgovornost organizacije za uticaj njenih odluka i aktivnosti na društvo i okruženje, kroz transparentno i etičko ponašanje koje doprinosi održivom razvoju i blagostanju društva; uzimajući u obzir očekivanja *stakeholder*-a; u saglasnosti je sa usvojenim zakonima i međunarodnim normama ponašanja; integrisana je u celopkupno funkcionisanje organizacije“ (ISO, 2010, p. 3). Takođe, društvena odgovornost obuhvata sledeće oblasti: upravljanje organizacijom, ljudska prava, radnu praksu, životnu sredinu, zaštitu prava potrošača, fer poslovnu praksu i uključenost u probleme zajednice, a zasnovana je na određenim principima poput: odgovornosti, transparentnosti, etičkog ponašanja, respektovanja prava svih *stakeholder*-a, respektovanja zakona, međunarodnih normi i ljudskih prava. Osim navedenog, važno određenje DO je i neophodnost razmatranja odnosa i međusobnih povezanosti svih navedenih oblasti društvene odgovornosti, odnosno u ISO 26000 jasno je identifikovana neophodnost holističkog prilaza istraživanju društvene odgovornosti (ISO, 2010, p. 20). Neophodnost sistemskog prilaza je istaknuta i u Strategiji EU o DOP-u za period 2011-2014. godine, u cilju izgradnje boljeg i bogatijeg društva, pošto „DOP pruža skup vrednosti na kojima se gradi kohezivnije društvo i na kome se zasniva tranzicija ka održivom ekonomskom sistemu“ (European Commission, 2011, p. 6).

U Strategiji EU za period 2011-2014. godine (European Commission, 2011, pp. 4-5) prikazani su sledeći podaci koji ukazuju na određeni progres u oblasti DOP-a:

- broj preduzeća u EU koja su prihvatila ključne principe društvene odgovornosti je povećan sa 600 u 2006. godini na preko 1900 u 2011. godini;
- povećan je i broj organizacija registrovanih u okviru EMAS-a (Environmental Management and Auditing Scheme) sa 3300 u 2006. godini na preko 4600 u 2011. godini;
- broj kompanija iz EU koje su potpisale sporazume sa organizacijama koje se bave pitanjem radnih standarda je povećan sa 79 u 2006. godini na preko 140 u 2011. godini;
- povećan je broj organizacija koje su potpisale inicijativu koja se odnosi na unapređenje uslova rada u preduzećima i njihovim lancima snabdevanja i to sa 69 u 2007. godini na preko 700 u 2011. godini;
- broj preduzeća u EU koja objavljuju izveštaje o održivosti je povećan sa 270 u 2006. godini na preko 850 u 2011. godini.

Međutim, iz perspektive sveukupnog poslovanja progres nije tako veliki, pošto većina kompanija nije prihvatila DOP praksu. U svakom slučaju, 2500 kompanija iz EU objavljuje DOP izveštaje ili izveštaje o održivom razvoju, ali je to još uvek nedovoljno. Takođe, samo 15 država članica imaju nacionalne političke okvire koji promovišu DOP (European Commission, 2011, p. 5).

Da bi ispunila svoju društvenu odgovornost, preduzeća treba da integrišu društvene, ekološke, etičke aspekte, kao i ljudska prava i prava potrošača u svoje aktivnosti sa ciljem da (European Commission, 2011, p. 6):

- maksimiraju stvaranje zajedničke vrednosti za akcionare, ostale *stakeholder*-e i društvo u celini;
- identifikuju, spreče i ublaže svoje moguće štetne uticaje.

Iako se definicije i razumevanje DOP-a razlikuje, postoje određene zajedničke karakteristike. Jedna od najvažnijih zajedničkih karakteristika je shvatanje DOP-a kao holističkog prilaza poslovanju organizacija. Zajednička karakteristika svih ključnih dokumenata o DOP-u, je i shvatanje DOP-a kao aktivnosti preduzeća usmerenih ka *stakeholder*-ima, ali i povezivanje DOP-a sa održivim razvojem. Dakle, uprkos različitim shvatanjima DOP-a u ključnim dokumentima i standardima EU koncept DOP-a je kohezivan, tj. opisan je kao: holistički prilaz funkcionisanju organizacija u kome se ističe briga za *stakeholder*-e i okruženje, koncept koji utiče na sveukupno funkcionisanje preduzeća i pretpostavka održivog razvoja koja sprečava kratkoročne prednosti preduzeća na račun društva, i bavi se različitim savremenim izazovima (klimatske promene, siromaštvo, nezaposlenost i ostalo).

Uprkos određenom napretku u promovisanju i primeni DOP-a, preduzeća u Republici Srbiji još uvek nedovoljno pažnje posvećuju društvenoj odgovornosti. U cilju podsticanja i razvoja društveno odgovornog poslovanja usvojena je Strategija razvoja i promocije društveno odgovornog poslovanja u Republici Srbiji za period 2010-2015. godine, kojom se nastojalo da se ovaj aspekt poslovanja uskladi sa principima i standardima Evropske unije. Prema ovoj strategiji DOP je definisan kroz sledeća tri relevantna nivoa: poštovanje zakonskih obaveza i standarda industrije, umanjene ili eliminisanje negativnih efekata poslovanja po društvo i upravljanje rizikom, uvećavanje pozitivnih efekata poslovanja i stvaranja vrednosti kroz inovacije, investicije i partnerstva usmerena ka društvenom dobru i dobru po životnu sredinu (Strategija razvoja i promocije društveno odgovornog poslovanja u Republici Srbiji za period 2010-2015. godine, str. 2). U ovoj strategiji istaknute su i neke od slabosti identifikovane u praksi društveno odgovornog ponašanja. Reč je o sledećem: nedovoljno poznavanje načina primene društveno odgovornog poslovanja u preduzećima u Republici Srbiji, nedostatak znanja o tome šta se podrazumeva pod društvenom odgovornošću preduzeća (najčešće se koncept korporativne filantropije ili poštovanje zakona poistovećuje sa DOP-om, iako je u pitanju mnogo kompleksniji koncept), nemogućnost prepoznavanja različitih koristi društveno odgovornog ponašanja, neadekvatna razvijenost odnosa između poslodavaca i zaposlenih, neadekvatno učešće zaposlenih u procesu donošenja odluka, itd. (Simić, 2014, str. 592).

Prema Ivanović-Đukić (2011, str. 35-36) društveno odgovorno poslovanje se u preduzećima u Republici Srbiji uglavnom shvata kao oblik propagande i način na koji se može steći dobar imidž preduzeća. Takođe, što se tiče elemenata DOP-a, najveću pažnju preduzeća u Republici Srbiji poklanjaju angažovanju u društvenoj zajednici. Zatim, preduzeća u Republici Srbiji su u velikoj meri posvećena ekološkoj dimenziji DOP-a. Nasuprot tome, internoj dimenziji DOP-a, poput zaštite na radu, se posvećuje mnogo manje pažnje.

Oslanjajući se na prethodno identifikovana određenja, može se zaključiti da se društvena odgovornost preduzeća generalno odnosi na ponašanje preduzeća koje je izvan njegovih zakonskih obaveza prema društvu i okruženju. Relevantnost društvene odgovornosti za funkcionisanje savremenih preduzeća, može biti sagledana i sa sledećih aspekata (Ženko *et al*, 2013, p. 476):

- Neophodnost strategijskog pristupa društvenoj odgovornosti savremenih preduzeća, s obzirom da donosi brojne koristi preduzeću poput unapređenja odnosa sa kupcima/potrošačima, lakšeg pristupa kapitalu, povećanja inovacionog kapaciteta, itd.
- Društvena odgovornost preduzeća omogućava bolju anticipaciju i korišćenje brzo promenljivih društvenih očekivanja i uslova funkcionisanja, što može dovesti do razvoja novih tržišta i stvoriti mogućnosti za rast preduzeća.
- Vodeći računa o društvenoj odgovornosti, preduzeća mogu da izgrade dugoročne odnose sa zaposlenima, da steknu poverenje i lojalnost potrošača kao osnovu za održivi razvoj. Viši nivo poverenja zaposlenih i potrošača može da pomogne da se kreira okruženje u kome preduzeća imaju bolje uslove za inoviranje i rast.
- Društvena odgovornost je posebno značajna u uslovima tekuće globalne ekonomske krize, pošto pomaže da se ublaže društveni efekti krize. Vrednosti ugrađene u koncept društvene odgovornosti doprinose izgradnji kohezivnijeg društva i tranziciji ka održivom ekonomskom sistemu.
- Ekonomska kriza i njene društvene posledice su negativno uticale na poverenje potrošača. Iz tog razloga, Evropska unija nastoji da kreira uslove koji će podržati održivi razvoj i društveno odgovorno ponašanje preduzeća.

Upravljanje društvenom odgovornošću preduzeća kao kompleksno-pluralističkom problemskom situacijom

Razvoj i implementacija DOP-a se može shvatiti i kao odgovarajući proces upravljanja promenama u kome svaka organizacija treba da razvije sopstveno značenje DOP-a, da identifikuje *stakeholder*-e i pitanja koja predstavljaju prioritete, budući da se pitanja povezana sa društvenom odgovornošću preduzeća razlikuju u zavisnosti od tipa posla, od veličine, sektora ili geografskog regiona. Isto tako, kompleksna pitanja DOP-a podrazumevaju višestruke mreže *stakeholder*-a čije se koncepcije odgovornih organizacija veoma razlikuju. Očekivanja *stakeholder*-a od DOP-a mogu biti nekonzistentna i da evoluiraju tokom vremena, odnosno ono što u tekućim okolnostima *stakeholder*-i smatraju društveno odgovornim ponašanjem može da postane potencijalno štetno delovanje u budućnosti. Iz tog razloga, identifikovanje pitanja koja se tiču DOP-a predstavlja kompleksan i višeznačan problem koji zahteva konstantno preispitivanje (Maon *et al.*, 2008, p. 414).

Pošto je rastuća kompleksnost društvenih pitanja uslovlila i međusobnu povezanost uključenih aktera, u takvim visoko međuzavisnim okruženjima preduzeća se suočavaju sa problemskim situacijama ili zbrkama, koje predstavljaju kompleksne, interaktivne, dinamične i višeznačne sisteme problema, čime se implicira potreba za holističkim, tj. sistemskim načinom razmišljanja, odlučivanja i delovanja. Respektujući navedeno, može se zaključiti da upravljanje DOP-om predstavlja kompleksan, u vremenu izmenljiv, interaktivan i višeznačan sistem problema, tj. poseduje sledeće karakteristike kompleksno-pluralističkih problema:

Pre svega, reč je o složenom problemu, koji se sastoji iz velikog broja delova (relevantnih oblasti društvene odgovornosti prema ISO 26000), pri čemu se svaka od navedenih oblasti može dalje dekomponovati, velikog broja veza koje postoje između delova, kao i veza sa okruženjem, tj. sa drugim problemskim situacijama koje su važne, ali kojima se ne može upravljati. Okruženje istraživane problemske situacije podrazumeva identifikovanje njegovih ključnih konstituenata, kao što su postojeći i potencijalni kupci, dobavljači, konkurencija, kao i političko-pravni, društveno-kulturalni ambijent u kome određeno preduzeće funkcioniše.

Odnos sa *stakeholder*-ima kao važna dimenzija društvene odgovornosti preduzeća podrazumeva identifikovanje *stakeholder*-a i njihovih interesa, opredeljivanje strukture i kulture kojom će se obezbediti zadovoljenje njihovih interesa, kao i odgovarajući monitoring i kontrolu (Belak, 2013, p. 529). Dakle, reč je o pluralističkoj problemskoj situaciji, budući da je fokus na identifikovanju i zadovoljavanju interesa svih relevantnih *stakeholder*-a, kao i različitim shvatanjima i percepcijama društvene odgovornosti i njenog uticaja na performanse i uspeh preduzeća.

Kao međusobno povezani i uslovljeni koncepti, društvena odgovornost preduzeća i održivi razvoj su predmet brojnih istraživanja u različitim oblastima (na primer, Homburg *et al.*, 2013; Pelozo & Sang, 2011; Reynolds, 2008; Sharma *et al.*, 2010; Simić, 2014; Vlachos *et al.*, 2009; Xueming & Bhattacharya, 2006). Shodno tome, postavlja se pitanje izbora relevantnog prilaza upravljanju društvenom odgovornošću preduzeća. U savremenom *Operational Research/Management Science*-u (OR/MS) može se uočiti povećano interesovanje za različita etička pitanja i načine na koje se odgovarajući OR/MS instrumenti mogu upotrebiti u rešavanju problema koji uključuju određena etička razmatranja (Kunsch *et al.*, 2009; Le Menestrel & Van Wassenhove, 2009; Rauschmayer *et al.*, 2009; Ormerod & Ulrich, 2013). U tom smislu, ističu se brojna ograničenja i izazovi sa kojima se tradicionalna OR suočavaju (Rauschmayer *et al.*, 2009), kao i stav da tradicionalni OR/MS instrumenti ne mogu da pruže adekvatne doprinose u istraživanju etičkih problema savremenog društva, kao što su održivi razvoj i društvena odgovornost preduzeća (Kunsch *et al.*, 2009). Kunsch *et al.* (2009, p. 1105) predlažu određene sistemske metodologije poput Sistemske dinamike i Metodologije *soft* sistema (MSS), kao odgovarajuće instrumente konceptualizovanja i upravljanja održivim razvojem. Takođe, Bell & Morse (2005, p. 422) smatraju MSS ključnom metodologijom bavljenja ovim kompleksnim

pitanjima, a Kelly (1998) pokazuje na koji način Sistemska dinamika (SD), kao relevantan sistemski prilaz, može da doprinese upravljanju održivim razvojem i društvenom odgovornošću preduzeća kao ključnom pretpostavkom održivog razvoja.

Espinosa *et al.* (2008, 638) ističu da Metodologija *soft* sistema i Organizaciona kibernetika mogu znatno da doprinesu rešavanju kompleksnih društvenih problema, uključujući održivi razvoj i društvenu odgovornost preduzeća. Poseban akcenat Espinosa *et al.* (2008; 2011) stavljaju na kibernetički pristup održivom razvoju, prema kome se održivi razvoj posmatra kao neprekidan proces koji se sastoji od dinamičnih odnosa između organizacija sposobnih da opstanu i okruženja, tj. kao fenomen koji je mnogo više povezan sa kontekstom nego sa samom organizacijom. Takođe, od odgovarajuće važnosti je i Metodologija sinergijski integrisanog tima (Espinosa & Walker, 2011, pp. 65-67).

Pošto upravljanje društvenom odgovornošću preduzeća predstavlja kompleksno-pluralističku problemsku situaciju, u kreativnom upravljanju date problemske situacije od odgovarajuće su važnosti, pre svega interpretativne sistemske metodologije, poput Metodologije *soft* sistema (MSS). Budući da nijedna metodologija, ma koliko da je „moćna“, ne može da istraži sve aspekte kompleksnih problemskih situacija u preduzećima, MSS-u se, kao podrška u upravljanju društvenom odgovornošću preduzeća, može pridružiti Sistemska dinamika (SD)-relevantna funkcionalistička sistemska metodologija. Shodno tome, u radu je prikazano moguće kombinovano korišćenje odgovarajućih instrumenata MSS-a i SD u upravljanju društvenom odgovornošću preduzeća u Republici Srbiji.

Moguća kombinovana upotreba MSS-a i SD u upravljanju društvenom odgovornošću preduzeća u Republici Srbiji

Kombinovanje MSS-a i SD, kao i kombinovanje bilo kojih drugih sistemskih metodologija može da se sprovede na različite načine: mogu da se kombinuju kompletne metodologije, jedna metodologija sa instrumentima druge metodologije (jedna dominantna, a druga metodologija podrške) i/ili delovi metodologija (Mingers, 1997, p. 7; Mingers & Brocklesby, 1997, p. 491). U tom smislu, mogu se izdvojiti sledeći prilazi kombinovanju MSS-a i SD:

- sinteza MSS-a i SD (Lane & Oliva, 1998),
- Metodologija *soft* i dinamičkih sistema (Rodríguez-Ulloa & Paucar-Caceres, 2005; Rodríguez-Ulloa *et al.* 2011) i
- prilaz zasnovan na kombinovanju pojedinih metoda i tehnika MSS-a i SD.

Polazeći od prilaza zasnovanog na kombinovanju pojedinih metoda i tehnika MSS-a i SD, u radu je razmatrano na koji način određeni instrumenti MSS-a i SD mogu da budu upotrebljeni u upravljanju društvenom odgovornošću preduzeća u Republici Srbiji. Ključna pretpostavka je da se manjkavosti individualne upotrebe navedenih sistemskih metodologija mogu otkloniti njihovim kombinovanim korišćenjem.

U tom smislu, u upravljanju DOP-om može se najpre upotrebiti MSS. Kao reprezent intrerpretativne sistemske paradigme, MSS nastoji da obuhvati različite percepcije relevantnih *stakeholder*-a i da kroz odgovarajući ciklus učenja omogući osmišljeno delovanje kojima će se unaprediti istraživana problemska situacija. U tom smislu, kao odgovarajući ciklus učenja, MSS se sastoji od sledećih ključnih faza (Checkland, 2000, p. 21).

- otkrivanje, tj. istraživanje problemske situacije uz pomoć bogatih slika i izvornih definicija;
- izgradnja konceptualnih modela osmišljene aktivnosti;
- rasprava o problemskoj situaciji korišćenjem modela, tj. poređenjem modela sa realnim svetom i

- preduzimanje aktivnosti, tj. implementacija promena koje će dovesti do unapređenja problemske situacije.

Bogate slike predstavljaju instrument pomoću koga se obuhvataju ključni *stakeholder*-i i njihovi interesi, percepcije i interakcije. Na taj način, bogata slika neke problemske situacije izražava određeno shvatanje, tj. gledište na osnovu kog će se dalje istraživati problemska situacija (Checkland & Poulter, 2010, p. 210). *Izvorne definicije* odslikavaju različite perspektive ili načine posmatranja sistema. Odnosno, izvorne definicije se mogu posmatrati kao koncizni opisi sistema osmišljene aktivnosti zasnovani na određenom shvatanju sveta. Izvorne definicije nisu jednostavni empirijski opisi, već predstavljaju ono što bi neki sistem trebalo da bude, tj. ono što bi trebalo da predstavlja (Christis, 2005, p. 18). U formulisanju izvornih definicija razvijena je tzv. CATWOE mnemonika, koja se sastoji iz sledećih šest komponenata (Checkland & Tsouvalis, 1997, p. 155):

- *C (Customers)* – *klijenti*, tj. oni koji imaju koristi ili štete od sprovođenja određenog osmišljenog delovanja;
- *A (Actors)* – *akteri ili agenti*, tj. oni koji sprovode određene aktivnosti;
- *T (Transformation process)* – *transformacioni proces* tj. ono što predstavlja samu osmišljenu aktivnost; odnosno proces u kome se određeni inputi transformišu u odgovarajuće output-e;
- *W (Weltanschauung)* – *određeno shvatanje sveta* koje čini datu izvornu definiciju smislenom;
- *O (Ownership)* – *posednici problema*, tj. oni koji se brinu o sistemu i koji poseduju moć da spreče određeno delovanje;
- *E (Environmental constraints)* – *ograničenja okruženja* koja se posmatraju kao data.

U upravljanju društvenom odgovornošću preduzeća u Republici Srbiji, CATWOE mnemonika se može predstaviti na sledeći način:

C – Lokalna/nacionalna privreda, društvo kao celina;

A – Preduzeća u Republici Srbiji;

T – Tradicionalna preduzeća – transformacioni proces – društveno odgovorna preduzeća;

W – Savremena preduzeća posluju u okolnostima u kojima postoji tendencija ka rastućem značaju društvene odgovornosti i njenog uticaja na uspeh preduzeća;

O – Zaposleni u preduzećima u Republici Srbiji, eksperti;

E – Zakonska ograničenja, standardi i smernice

Iz ovako opredeljenog CATWOE-a, a respektujući ISO 26000 smernice, relevantan sistem upravljanja društvenom odgovornošću preduzeća bi se mogao predstaviti sledećom izvornom definicijom:

Relevantan sistem: Sistem zasnovan na znanju koji obuhvata pitanja vezana za upravljanje organizacijom, ljudska prava, radnu praksu, životnu sredinu, zaštitu prava potrošača, fer poslovnu praksu i uključenost u probleme zajednice, zasnovan je na principima odgovornosti, transparentnosti, etičkog ponašanja, respektovanja prava svih *stakeholder*-a, respektovanje zakona, međunarodnih normi i ljudskih prava i omogućava društveno odgovorno funkcionisanje preduzeća koje doprinosi održivom razvoju i uspehu preduzeća.

Dok je izvorna definicija iskaz onoga što sistem jeste, konceptualni model je iskaz aktivnosti koje sistem mora da preduzme da bi bio sistem koji je imenovan definicijom (Checkland & Tsouvalis, 1997, p. 158). Konačno, faza poređenja je tačka u kojoj se intuitivne percepcije problemske situacije dovede u vezu sa sistemskim konstrukcijama, čime se obezbeđuje epistemološki dublji i generalniji iskaz realnosti (Checkland, 1996, p. 177). Relevantan rezultat faze poređenja je odgovarajuća procena istraživane problemske situacije koja treba da dovede do identifikovanja promena koje moraju zadovoljiti dva ključna kriterijuma: sistemska poželjnost i kulturalna izvodivost (Checkland, 1996, p. 181). Promene koje su

identifikovane kao sistemski poželjne i kulturalno izvodive treba implementirati, što predstavlja završnu fazu primene MSS-a.

U upravljanju društvenom odgovornošću preduzeća u Republici Srbiji¹, u fazi poređenja se može sprovesti odgovarajuće empirijsko istraživanje, tj. može se kreirati odgovarajući upitnik i distribuirati izabranom uzorku preduzeća. Na taj način bi se moglo istražiti u kojoj meri relevantni *stakeholder*-i smatraju društveno odgovorne aktivnosti sistemski poželjnim i kulturalno izvodivim, odnosno u kojoj meri se date aktivnosti realizuju u istraživanim preduzećima. Pre svega, u cilju grupisanja istraživanih aktivnosti može se upotrebiti faktorska analiza. Takođe, rezultati deskriptivne statističke analize (na primer, aktivnosti kod kojih je $M \leq 350$) bi mogli da budu osnova za identifikovanje sistemski poželjnih i kulturalno izvodivih promena, odnosno onih aktivnosti koje treba unaprediti u preduzećima.

Iako se primenom instrumenata MSS-a mogu identifikovati različita shvatanja koje relevantni *stakeholder*-i imaju o tome na koji način unaprediti društveno odgovorno poslovanje preduzeća, tj. koje su sistemski poželjne i kulturalno izvodive promene, instrumentima MSS-a se ne može omogućiti tzv. dinamička usklađenost promena, tj. međusobna povezanost i uslovljenost identifikovanih promena. Shodno tome, od odgovarajuće je važnosti istaći sledeća ograničenja MSS-a: predstavnici funkcionalističke systemske paradigme kritikuju subjektivizam MSS-a i njenu nemoć u obezbeđivanju znanja o dizajniranju kompleksnih adaptivnih sistema (Jackson, 2003, p. 206). Naime, promene identifikovane upotrebom MSS-a mogu implicitno biti kontradiktorne, konfliktne ili neefektivne kada se implementiraju u situacijama koje karakteriše dinamička kompleksnost. Dakle, MSS odlikuje nedostatak kibernetike povezanosti predloženih promena (Lane & Oliva, 1998, p. 223). Takođe, od odgovarajuće važnosti je sledeće ograničenje MSS-a: MSS predlaže generalne i često nejasne promene i rešenja, budući da su izraženi u formi verbalnog jezika, tj. glagola koji odražavaju aktivnosti koje treba sprovesti u realnom svetu. Pri tome, MSS ne poseduje instrumente koji bi izmerili da li je konkretna promena koja je sprovedena u realnom svetu upravo ona koju predlaže MSS (Rodríguez-Ulloa *et al*, 2011, p. 280). U tom smislu, MSS-u je neophodna podrška instrumenata određenih funkcionalističkih, tj. strukturalističkih prilaza, kakva je SD.

Sistemska Dinamika je, kao odgovarajući funkcionalističko-strukturalistički sistemski pristup, oslonjena na teoriju informacionog *feedback*-a i kontrole. Da bi se razumele implikacije *feedback*-a nastalog usled donetih odluka, potrebno je poznavati strukturu i dinamiku kompleksnih sistema. Navedeno predstavlja jedan od osnovnih postulata SD, koji se tiče sledećeg: Ponašanje sistema uslovljeno je njegovom strukturom. Od ključnog značaja za razumevanje SD je model, čiji su osnovni elementi nivoi i stope. Pod nivoom se podrazumevaju sadašnje vrednosti varijabli, tj. vrednosti koje rezultiraju iz akumulirane razlike između priliva i odliva. Za razliku od nivoa, stope definišu sadašnje tokove između nivoa u sistemu (Petrović, 2010, str. 373-374). Matematički iskaz modela SD je reprezentovan sistemom jednačina (jednačine nivoa i stopa) kojim se kontrolišu interakcije varijabli razmatrane problemske situacije koje se tokom vremena menjaju. Kao podrška SD modeliranju i simulaciji razvijeni su različiti softveri, kao što su: DYNAMO, POWERSIM, VENSIM, itd. Simulacija omogućava otkrivanje dominantnih *feedback* petlji i predviđanje efekata bilo kog vremenskog kašnjenja koje se može dogoditi u sistemu. Međutim, SD ne može da omogući istraživanje različitih percepcija relevantnih *stakeholder*-a, što predstavlja njeno ključno ograničenje i osnovu kombinovanja sa MSS-om.

¹ Detaljno o mogućnostima primene određenih metoda i tehnika MSS-a i SD u preduzećima u Republici Srbiji, sprovedenom empirijskom istraživanju, kao i rezultatima istraživanja, videti u: Zlatanović, D. (2015). *Metodološki aspekti kombinovanog korišćenja sistemskih metodologija u upravljanju problemskim situacijama poslovne ekonomije*. Doktorska disertacija, Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, str. 203-248.

Oslanjajući se na identifikovana ključna svojstva i ograničenja MSS-a i SD, može se zaključiti da se istraživanjem određenih oblasti, tj. podsistema upravljanja društvenom odgovornošću preduzeća, identifikovanjem njihovih međusobnih odnosa, kao i odnosa sa drugim problemskim područjima, instrumentima MSS-a posmatrana problemska situacija upravljanja društvenom odgovornošću preduzeća može na odgovarajući način strukturirati. Dakle, u upravljanju društvenom odgovornošću preduzeća kao kompleksno-pluralističkom problemskom situacijom, instrumenti MSS-a kao što su bogate slike, izvorne definicije i konceptulni modeli se mogu iskoristiti kako bi se istraživana problemska situacija sagledala sa različitih aspekata i identifikovali i reprezentovali mogući načini njenog unapređenja, tj. kako bi se dao smisao određenoj problemskoj situaciji. Poređenjem sa realnim svetom posredstvom odgovarajućeg upitnika, tj. empirijskog istraživanja, mogu se identifikovati određene sistemski poželjne i kulturalno izvodive promene. Polazeći od toga da bi identifikovane sistemski poželjne i kulturalno izvodive promene trebalo da budu i dinamički usklađene, potrebno je primeniti odgovarajuće instrumente SD, poput dijagrama sa uzročnim petljama i/ili dijagrama nivoa i stopa u cilju utvrđivanja međusobnih povezanosti i dinamičke usklađenosti promena. Cilj dijagramskog predstavljanja identifikovanih promena je da prenesu ključne karakteristike modela SD da bi se objasnilo zašto dolazi do različitih načina ponašanja i zašto su određene politike efektivne (Lane, 2008, p. 5).

Pre upotrebe instrumenata SD, a u cilju predviđanja budućih efekata identifikovanih promena, može se sprovesti korelaciona i regresiona analiza. Dobijeni rezultati bi predstavljali osnovu za izgradnju određenih dijagrama nivoa i stopa, kao i dijagrama sa uzročnim petljama. Na taj način, neki od ključnih nivoa upravljanja društvenom odgovornošću preduzeća prethodno identifikovanih faktorskom analizom (u SD koncepcijskom okviru identifikovani faktori se mogu posmatrati kao odgovarajući nivoi) bi bili predstavljani, kroz dijagrame nivoa i stopa, kao funkcija mogućih sistemski poželjnih i kulturalno izvodivih promena sa statistički značajnim uticajem i nivoa pre promena. Dati dijagrami mogu biti osnova za izgradnju matematičkih modela kojima bi se iskazali ključni nivoi i stope u području upravljanja društvenom odgovornošću preduzeća. Takođe, dijagramom sa uzročnim petljama kojim bi se pokazali međusobni uticaji prethodno identifikovanih nivoa upravljanja društvenom odgovornošću preduzeća, može biti reprezentovana odgovarajuća *feedback* struktura upravljanja društvenom odgovornošću preduzeća, čime se može stvoriti osnova za predviđanje budućeg ponašanja sistema.

Zaključak

Iz sveukupnih razmatranja u radu može se zaključiti sledeće:

Savremene okolnosti poslovanja ukazuju na rastući značaj društvene odgovornosti preduzeća, koji se može uočiti i u različitim dokumentima, tj. standardima i smernicama EU. U kontekstu datih razmatranja od ključne važnosti su ISO 26000 standardi, budući da se u njima jasno ističe neophodnost holističkog prilaza društvenoj odgovornosti preduzeća. Takođe, usled potrebe da se u procesu pridruživanja EU ovaj aspekt poslovanja uskladi sa principima i standardima Evropske unije, u Republici Srbiji je usvojena Strategija razvoja i promocije društveno odgovornog poslovanja za period 2010-2015. godine.

Polazeći od neophodnosti holističkog prilaza društvenoj odgovornosti preduzeća, u radu je upravljanje društvenom odgovornošću preduzeća istraženo kao odgovarajuća kompleksno-pluralistička problemska situacija, čime su identifikovana ključna svojstva i dimenzije date problemske situacije. Na osnovu toga, kao odgovarajući sistemski prilaz upravljanju društvenom odgovornošću preduzeća, predstavljena je moguća kombinovana upotreba MSS-a i SD. Iz hipotetičkog primera kombinovane primene navedenih sistemskih prilaza u preduzećima u Republici Srbiji, može se zaključiti da primena MSS-a u upravljanju društvenom odgovornošću preduzeća može da obezbedi holističko istraživanje međusobno različitih percepcija relevantnih

stakeholder-a i identifikovanje sistemski poželjnih i kulturalno izvodivih promena kojima bi se unapredilo upravljanje datom oblasti u preduzećima u Republici Srbiji u procesu pridruživanja EU. Međutim, primena MSS-a ne može da obezbedi predviđanje budućih efekata identifikovanih promena, shodno čemu se u istraživanju instrumentima MSS-a mogu pridružiti instrumenti SD. U tom smislu, primenom kombinovanog korišćenja MSS-a i SD u preduzećima u Republici Srbiji, se može omogućiti opredeljivanje sistemski poželjnih, kulturalno izvodivih i dinamički usklađenih promena, čime bi se unapredio proces upravljanja društvenom odgovornošću preduzeća u Republici Srbiji. Na taj način, može se zaključiti da je potvrđena ključna hipoteza u radu.

Budući da je predstavljeni prilaz kombinovanju MSS-a i SD odraz nastojanja da se kombinuju određeni instrumenti navedenih prilaza, a na kompletne metodologije, u predviđanju efekata mogućih promena, tj. u simulaciji budućeg ponašanja sistema od odgovarajuće je važnosti primeniti neki od razvijenih softverskih paketa u SD, kakav je VENSIM, POWERSIM, i slično. Shodno tome, upotreba navedenih softvera u okviru primene razmatranog sistemskog prilaza upravljanju društvenom odgovornošću u preduzećima u Republici Srbiji, predstavlja važnu smernicu potencijalnih budućih istraživanja.

Reference:

1. Bell, S. & Morse, S. (2005). Holism and understanding sustainability. *Systemic Practice and Action Research*, 18, 409–426.
2. Belak, J. (2013). Corporate Governance and the Practice of Business Ethics in Slovenia. *Systemic Practice and Action Research*, 26, 527-535.
3. Checkland, P. (1996). *Systems Thinking, Systems Practice*. Chichester: John Wiley and Sons
4. Checkland P. (2000). Soft Systems Methodology: A Thirty Year Retrospective. *Systems Research and Behavioral Science*, 17 (S1), 11-58.
5. Checkland, P. & Tsouvalis, C. (1997). Reflecting on SSM: The Link Between Root Definitions and Conceptual Models. *Systems Research and Behavioral Science*, 14 (3), 153-168.
6. Checkland, P. & Poulter, J. (2010). Soft Systems Methodology. In Reynolds, M. & Holwell, S. (Eds.). *Systems Approaches to Managing Change: A Practical Guide* (191-242). London: Springer
7. Christis, J. (2005). Theory and Practice of Soft Systems Methodology: A Performative Contradiction? *Systems Research and Behavioral Science*, 22 (1), 11-26.
8. Commission of the European Communities (2001). Green Paper: Promoting a European framework for Corporate Social Responsibility. Available at: http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/employment_rights_and_work_organisation/n26039_en.htm
9. European Commission (2011). A renewed EU strategy 2011-14 for Corporate Social Responsibility. Available at: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/corporate-social-responsibility/index_en.htm
10. Espinosa, A., Harnden, R. & Walker, J. (2008). A complexity approach to sustainability – Stafford Beer revisited. *European Journal of Operational Research*, 187, 636-651.
11. Espinosa, A. & Walker, J. (2011). *A Complexity Approach to Sustainability: Theory and Application*. London: Imperial College Press
12. Golob, U. Johansen, T. S., Nielsen, A. E. & Podnar, K. (2014). Corporate Social Responsibility as a Messy Problem: Linking Systems and Sense-making Perspectives. *Systemic Practice and Action Research*, 27 (4), 363-376
13. Homburg, C., Stierl, M. & Bornemann, T. (2013). Corporate Social Responsibility in Business to Business Markets: How Organizational Customers Account for Supplier Corporate Social Responsibility Engagement. *Journal of Marketing*, 77, 54-72.
14. ISO (2010). ISO 26000:2010 ISO. International Organization for Standardization, Available at: www.iso.org/iso/social_responsibility
15. Ivanović-Đukić, M. (2011). Promovisanje društveno odgovornog poslovanja preduzeća u Srbiji. *Sociologija*, 53 (1), 21-42.
16. Jackson, M. C. (2003). *Systems Thinking: Creative Holism for Managers*. New York: John Wiley and Sons

17. Kelly, K. L. (1998). A systems approach to identifying decisive information for sustainable development. *European Journal of Operational Research*, 109, 452-464.
18. Knez-Riedl, J., Mulej, M. & Dyck, R. G. (2006). Corporate Social Responsibility from the Viewpoint of Systems Thinking. *Kybernetes*, 35 (3/4), 441-460.
19. Kunsch, P. L., Kavathatzopoulos, I. & Rauschmayer, F. (2009). Modelling complex ethical decision problems with operations research. *Omega*, 37, 1100 –1108.
20. Lane, D. (2008). The Emergence and Use of Diagramming in System Dynamics: A Critical Account. *Systems Research and Behavioral Science*, 25 (1), 3-23.
21. Le Menestrel, M. & Van Wassenhove, L. N. (2009). Ethics in Operations Research and Management Sciences: A never-ending effort to combine rigor and passion. *Omega*, 37, 1039-1043.
22. Maon, F., Lindgreen, A. & Swaen, V. (2008). Thinking of the Organization as a System: The Role of Managerial Perceptions in Developing a Corporate Social Responsibility Strategic Agenda. *Systems Research and Behavioral Science*, 25, 413-426.
23. Mingers, J. (1997). Towards Critical Pluralism. In Mingers, J. & Gill, A. (Eds.), *Multimethodology – The Theory and Practice of Combining Management Science Methodologies* (1-20). Wiley: Chichester
24. Mingers, J. & Brocklesby, J. (1997). Multimethodology: Towards a Framework for Mixing Methodologies. *Omega – International Journal for Management Science*, 25, 489-509.
25. Ormerod, R. J. & Ulrich, W. (2013). Operational research and ethics: A literature review. *European Journal of Operational Research*, 228, 291-307.
26. Pelozo, J. & Sang, J. (2011). How Can Corporate Social Responsibility Activities Create Value for Stakeholders? A Systematic Review. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 39 (1), 117-135.
27. Petrović, S. P. (2010). *Sistemska mišljenje, Sistemske metodologije*. Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
28. Rauschmayer, F., Kavathatzopoulos, I., Kunsch, P. L. & Le Menestrel, M. (2009). Why good practice of OR is not enough - Ethical challenges for the OR practitioner. *Omega*, 37, 1089 – 1099.
29. Reynolds, M. (2008). Getting a Grip: Critical Systems Framework for Corporate Responsibility. *Systems Research and Behavioral Science*, 25, 701-716.
30. Rodríguez Ulloa, R. L. & Paucar-Caceres, A. (2005). Soft System Dynamic Methodology (SSDM): A Combination of Soft Systems Methodology and System Dynamics. *Systemic Practice and Action Research*, 18 (3), 303-334.
31. Rodríguez-Ulloa, R. A., Montbrun, A. & Martínez-Vicente, S. (2011). Soft System Dynamics Methodology in Action: A study of the Problem of Citizen Insecurity in an Argentinean Province. *Systemic Practice and Action Research*, 24, 275–323.
32. Sharma, A., Iyer, G. R., Mehrotra, R. & Krishnan, R. (2010). Sustainability and business-to-business marketing: A framework and implications. *Industrial Marketing Management*, 39 (2) 330-341.
33. Simić, I. (2014). Mikro pristup društvenoj odgovornosti organizacije: interakcija sa ponašanjem zaposlenih. *Teme*, 38 (2), 581-598.
34. Strategija razvoja i promocije društveno odgovornog poslovanja u Republici Srbiji za period 2010-2015. Dostupno na: <http://www.noois.rs/publikacije/89-strategija-razvoja-i-promocije-drustveno-odgovornog-poslovanja-u-republici-srbiji-za-period-od-2010-do-2015-godine>
35. Vlachos, P. A., Tsamakos, A., Vrechopoulos, A. P. & Avramidis, P. K. (2009). Corporate social responsibility: attributions, loyalty, and the mediating role of trust. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 37 (2), 170-180.
36. Xueming, L. & Bhattacharya, C. B. (2006). Corporate Social Responsibility, Customer Satisfaction and Market Value. *Journal of Marketing*, 70 (4), 1-18.
37. Ženko, Z., Hrast, A. & Mulej, M. (2013). Social Responsibility: Measures and Measurement as a Basis for Organizational Systemic Action. *Systemic Practice and Action Research*, Vol. 26, No. 6, 475-484.
38. Zlatanović, D. (2015). *Metodološki aspekti kombinovanog korišćenja sistemskih metodologija u upravljanju problemskim situacijama poslovne ekonomije*. Doktorska disertacija, Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu

ZNAČAJ LJUDSKIH RESURSA ZA STVARANJE KONKURENTNIJE PRIVREDE: IZAZOVI ZA SRBIJU

Dr Marko Slavković*

Apstrakt: Ponuda i kvalitet ljudskih resursa u značajnoj meri mogu da doprinesu kreiranju konkurentne prednosti nacionalne ekonomije. Stanje ljudskih resursa moguće je posmatrati kroz različite indikatore sa ciljem praćenja trenutnog stanja i definisanja seta potrebnih mera za unapređenje tog stanja, sa konačnim ciljem unapređenja konkurentnosti privrede. Osnovni cilj rada je da identifikuje i dimenzionira uticaj ljudskih resursa na konkurentnu sposobnost putem analize i sinteze rezultata postojećih istraživanja, da identifikuje moguće pokazatelje stanja ljudskih resursa i da na bazi stanja odabranih pokazatelja identifikuje tekuću poziciju Srbije u domenu kvaliteta ljudskih resursa. Svrha rada je da se kroz analizu tekućeg stanja posmatranih indikatora utvrdi veza između stanja ljudskih resursa i konkurentne pozicije, da se identifikuju stvarne i potencijalne slabosti i analiziraju mogućnosti za unapređenje postojećeg stanja. Analizom primarnih i dostupnih sekundarnih podataka u radu je konstatovan nizak tekući kvalitet ponude ljudskih resursa u Srbiji čije unapređenje, u kontekstu tekućih uslova globalnog okruženja i ekonomskih performansi nacionalne ekonomije, predstavlja veoma izazovan zadatak.

Ključne reči: konkurentna prednost, ljudski resursi, obrazovanje, talenti.

Uvod

Dinamizacija uslova globalnog okruženja zahteva brz odgovor na postojeće izazove i kontinuirano unapređenje konkurentnosti nacionalne ekonomije tokom vremena. Ovo je naročito važno za zemlje koje prolaze kroz proces tranzicije, jer pored rešavanja internih problema i strukturnih neusklađenosti, moraju aktivno da rade i na podizanju nivoa konkurentnosti kako bi dostigle nivo ekonomskih performansi razvijenih zemalja. Proces otklanjanja strukturnih neusklađenosti je kompatibilan sa procesom stvaranja konkurentnije privrede jer se kroz aktivaciju resursa istovremeno determinišu načini njihove konverzije u konkurentne proizvode i usluge.

Prema Porteru (1990) ekonomski prosperitet jedne nacije nije nešto što se nasleđuje, već se kreira. Ova tvrdnja u kontekstu konkurentnosti nacionalne ekonomije ima tri važne implikacije. Prva se odnosi na činjenicu da se na ovaj način pravi jasna distinkcija između komparativne prednosti i konkurentne prednosti. Komparativna prednost, koja reflektuje postojanje određenih resursa na nekoj teritoriji, ne obezbeđuje sama po sebi ekonomski prosperitet, ali otvara mogućnost da ti resursi budu iskorišćeni tako da budu u funkciji kreiranja proizvoda i usluga koji će biti konkurentni na domaćem i inostranom tržištu. Način upotrebe tih resursa, odnosno proces njihove konverzije u proizvode i usluge determinišu konkurentnu prednost, a sam modalitet tog procesa utiče na kreiranje konkurentne prednosti. Na ovaj način se jasno demonstriraju i razlike u ekonomskom prosperitetu između zemalja koje poseduju određene resurse koje im na globalnom nivou obezbeđuju komparativnu prednost i onih zemalja koje ne raspolažu tim resursima, ali imaju znatno bolje ekonomske pokazatelje.

Na bazi prethodno rečenog se derivira druga važna implikacija koja se odnosi na činjenicu da konkurentna prednost može da se kreira, odnosno da na nju može da se utiče. Za razliku od komparativne prednosti koja reflektuje zatečeno stanje resursa u nekom vremenskom periodu, način konverzije tih resursa koji određuje konkurentnu prednost je nešto što može stalno da se menja i unapređuje. Ova činjenica ukazuje na mogućnost povećanja konkurentne prednosti tokom vremena, što generiše motivaciju za promenu, ali istovremeno nominuje

* mslavkovic@kg.ac.rs

odgovornost ka političkim činionicima koji su nosioci vlasti kao subjekti koji odlučuju o primeni određenih mera na nacionalnom nivou. Opredeljenost za sprovođenje reformi i spremnost za implementaciju reformskih rešenja određuju ekonomski ambijent koji u značajnoj meri utiče na mogućnost unapređenja konkurentnosti nacionalne privrede.

Treća implikacija se odnosi na činjenicu da su nosioci ekonomske aktivnosti privredni subjekti i da konkurentnost nacionalne ekonomije na globalnom nivou zavisi od individualne konkurentnosti preduzeća koja je sačinjavaju. Na ovaj način se prethodno pomenuta odgovornost za stvaranje konkurentnije privrede u određenoj meri prenosi ka vlasnicima preduzeća odnosno menadžerskim strukturama koja njima upravljaju. Taj deo odgovornosti u suštini podrazumeva kontinuiran rad na povećanju i održanju konkurentnosti preduzeća u kontekstu postojećih uslova okruženja.

Navedene implikacije sugerišu da se faktori koji utiču na konkurentnost mogu posmatrati na nivou nacionalne ekonomije, ali i na nivou preduzeća, pri čemu je sasvim realno da se određeni broj faktora pojavljuje na oba nivoa. Svrha rada je da najpre identifikuje faktore koji utiču na konkurentnost nacionalne ekonomije, da zatim posebno analizira ljudske resurse sa aspekta njihovog doprinosa ostvarivanju konkurentnosti i da identifikuje i analizira pokazatelje koji se odnose na stanje ljudskih resursa. Stanje tih pokazatelja je analizirano na osnovu primarnih podataka i sekundarnih podataka koji su dostupni u izveštajima relevantnih domaćih i inostranih institucija.

Teorijska osnova

Značajan konceptualni okvir za analizu i unapređenje konkurentnosti nacionalne ekonomije dao je Porter (1990) koji je definisao četiri determinante nacionalne konkurentne prednosti:

- Stanje proizvodnih faktora, kao što su obučena radna snaga, prirodni resursi, kapital i infrastruktura;
- Stanje tražnje, koje se odnosi na tražnju za proizvodima i uslugama na domaćem tržištu, pri čemu je veći akcenat na kvalitetu koji se ogleda u zahtevima kupaca, nego u kvantitetu u smislu volumena prodaje;
- Postojanje prateće i podržavajuće industrije, koja omogućava troškovnu efikasnost u nastupu na globalnom tržištu;
- Strategija i struktura firmi i rivalstvo između njih, koji ukazuje na značaj opšteg nacionalnog okruženja za ponašanje firmi i ostvarivanje načina na koji stiču konkurentnu prednost.

Ovime je podržan stav da je nacionalna ekonomija na globalnom nivou konkurentna onoliko koliko su konkurentna pojedinačna preduzeća koja je čine, ali je istovremeno podržan stav da ostvarivanje konkurentne prednosti na nacionalnom nivou predstavlja sinergiju mera na makroekonomskom nivou i strategija i akcionih planova na nivou pojedinačnih preduzeća. U tom kontekstu posebno je akcentovan značaj nacionalne vlade koja treba da stvori uslove za ostvarivanje konkurentskih performansi. U okviru prve determinante istaknut je značaj obučene radne snage kod koje se posebno naglašava značaj specijalizacije, odnosno posedovanja specifičnih znanja i veština koje se teško imitiraju, naročito od strane inostranih konkurenata.

Model baziran na četiri determinante konkurentnosti nacionalne ekonomije je dodatno unapređen kroz istraživanje koje je sprovedla Tayed (1995), koja potvrđuje značaj prethodno određenih determinanti, ali uvodi i novu varijablu koja se odnosi na socio-ekonomski kontekst i koja preko uticaja na ljudske resurse jedne nacije, a zatim i na ljudske resurse svake firme u okviru nacionalne ekonomije utiče na konkurentnost firme, a u krajnjoj instanci na nacionalnu konkurentnu prednost u upravljanju ljudskim resursima, koja se kroz konkurentnu prednost valorizuje na međunarodnom tržištu.

Integracijom teorija i rezultata dobijenih kroz istraživanja menadžmenta ljudskih resursa na mikro nivou i resursnog pristupa na makro nivou Wrigh, McMahan & McWilliams (1994) su polazeći od rezultata istraživanja koje je sproveo Barney (1991), po kome održiva konkurentna prednost potiče od resursa i sposobnosti koji su pod kontrolom firme i koje kao takve imaju određenu vrednost, retke su, teško se imitiraju i supstituišu, definisali su kriterijume koje ljudski resursi treba da ispune da bi zadovoljili navedene zahteve i način na koji ljudski resursi doprinose održivoj konkurentskoj prednosti. Navedeni autori su potvrdili stav da ljudski resursi imaju vrednost koja se može kvantifikovati i novčano izraziti. Da bi zadovoljili karakteristiku retkosti, ljudski resursi moraju da poseduju specifične veštine što je u skladu sa istraživanjima koje je sproveo Porter (1990). Uprkos pojavi robotike u mnogim poslovima ljudski resursi zbog svojih kognitivnih karakteristika nemaju mogućnost supstitucije, a nemogućnost imitiranja proizilazi iz jedinstvenog istorijskog nasleđa, socijalne kompleksnosti i imobilnosti.

Pored navedenih istraživanja koja u direktnu vezu dovode ljudske resurse i nacionalnu konkurentnu prednost, sprovedena su i brojna druga istraživanja koja na indirektan način povezuju navedene kategorije. U tom kontekstu najpre se izdvajaju rezultati istraživanja koje je sproveo Lucas (1988) koji je utvrdio da disparitet u ljudskom kapitalu između nacija ima ključni uticaj na rast i razvoj nacionalnih ekonomija. Reafirmacijom ovog istraživanja kroz izmenjenu metodologiju merenja ljudskog kapitala do istog zaključka su u svojim istraživanjima došli Manuelli & Seshadri (2014), koji su utvrdili pozitivan uticaj ljudskog kapitala na bogatstvo nacije. Pozitivan uticaj ljudskog kapitala na ekonomski rast je u svojim istraživanjima utvrdio i Barro (1990) koji je kroz istraživanje došao do zaključka da inicijalni ljudski kapital u nekoj ekonomiji ima pozitivan uticaj na stopu rasta BDP per capita. Istraživanje sprovedeno od strane OECD-a (2001) je potvrdilo pozitivan uticaj investicija u ljudski kapital na stopu privrednog rasta, pri čemu je taj uticaj dodatno utvrđen kroz rezultate koji su pokazali da u zemljama članicama OECD-a jedna dodatna godina obrazovanja, shvaćena kao investicija u ljudski kapital, rezultuje na dugi roku u prosečnom rastu BDP per capita od 4 % do 7 %.

Obrazovanje ima ogroman značaj za ljudske resurse jer se kroz ovu društvenu delatnost direktno povećava kvalitet ljudskog kapitala, a indirektno i konkurentnost nacionalne ekonomije. Upravo ta činjenica podstakla je brojne autore da istraže uticaj obrazovanja na konkurentnost i u tom kontekstu sprovedena su brojna istraživanja. Blundell, Dearden, Meghir & Sianesi (1999) su analizirali značaj i uticaj obrazovanja na nivou pojedinca, firme i nacionalne ekonomije i utvrdili su jak i pozitivan indirektan uticaj obrazovanja i obuke na stopu privrednog rasta preko formiranja korpusa obučene radne snage koja ima direktan uticaj na fizički kapital. Značajno istraživanje koje uspostavlja vezu između obrazovanja, kvaliteta radne snage i privrednog rasta sprovedli su Hanushek & Kimko (2000). Kroz sprovedeno istraživanje oni su utvrdili da kvalitet radne snage dobijen kroz proces obrazovanja ima konzistentan, stabilan i jak uticaj na privredni rast. Do sličnog zaključka je u svom istraživanju došao Sahlberg (2006) koji je najpre konstatovao da se kroz proces obrazovanja može unaprediti konkurentnost nacionalne ekonomije, a zatim je izneo stav da se to ostvaruje u situaciji kada se unapređenje procesa obrazovanja ostvaruje tako da se podstiče kreativnost, deljenje ideja i preuzimanje rizika za ishod umesto stvaranje jednoobrazovnog sistema kroz proces standardizacije. Na taj način se umesto univerzalnih veština stiču specifične veštine koje imaju značajan uticaj na konkurentnost.

Prethodno navedena konstatacija sugerise uticaj kvaliteta obrazovanja na stvaranje kvalitetnog ljudskog kapitala u jednoj ekonomiji koji može da obezbedi nacionalnu konkurentnost na globalnom nivou. Zbog toga je posebno značajan aspekt istraživanja usmeren na proces obrazovanja u smislu dobijanja raznovrsnih praktičnih znanja odnosno funkcionalnih znanja. Za utvrđivanje nivoa funkcionalnih znanja koja se stiču procesom obrazovanja uobičajeno se koristi PISA (Programme for International Student Assessment) istraživanje koje se sprovodi na globalnom nivou i nudi potpunu uporedivost podataka. Cheung & Chan (2008) su koristeći rezultate PISA testiranja utvrdili pozitivnu vezu između skora ostvarenog na testovima i ekonomskog rasta. Istraživanje sprovedeno pod okriljem OECD-a (2010) je pokazalo da

relativno mala unapređenja veština odnosno funkcionalnog znanja kod radne snage mogu imati veliki pozitivan uticaj na ekonomski rast u budućnosti. Najnovije istraživanje koje su sproveli Cubas, Ravikumar & Ventura (2015) pokazalo je da je kvalitet radne snage meren brojem talenata identifikovanih PISA testiranjem dvostruko bolji kod razvijenih zemalja u poređenju sa nerazvijenim zemljama.

Prethodna razmatranja su potencirala značaj kvaliteta ljudskih resursa u kontekstu ostvarivanja konkurentnosti. Međutim, važan aspekt ljudskih resursa odnosi se i na njihov kvantitet, odnosno brojnost populacije neke nacije i on se bazira na poznatoj Maltusovoj teoremi (Thomas Malthus) prema kojoj rast populacije ima pozitivan uticaj na ekonomski rast. To je među prvima kroz svoja istraživanja potvrdio Becker (1992), koji je na taj način objasnio da uticaj ljudskog kapitala na privredni rast na primeru brzorastućih ekonomija Azije. Kasnija istraživanja, koja je sproveo Savaş (2008) na uzorku zemalja iz centralne Azije, su takođe potvrdila pozitivan uticaj rasta populacije na ekonomski rast. Do sličnih rezultata je došao i Dao (2012) koji je na osnovu podataka dobijenih od Svetske banke na uzorku od 34 zemlje u razvoju utvrdio da je stopa rasta GDP po glavi stanovnika linearno zavisna od rasta populacije.

Identifikovanje ključnih pokazatelja

Pozitivan uticaj ljudskih resursa na kreiranje bolje konkurentnosti nacionalne privrede zahteva permanentno praćenje stanja ljudskog kapitala na nacionalnom nivou. U praktičnom smislu to podrazumeva identifikovanje određenih indikatora čijim se praćenjem može obezbediti dijagnoza trenutnog stanja i utvrditi mere potrebne za unapređenje kvaliteta, ali i kvantiteta radne snage.

U utvrđivanju bitnih pokazatelja kojima se može pratiti stanje ljudskih resursa potrebno je početi od opštih indikatora konkurentnosti relevantnih međunarodnih institucija među kojima se izdvajaju Svetski Ekonomski Forum (WEF - World Economic Forum) i Institut za razvoj menadžmenta (IMD – Institute for Management Development). Svetski Ekonomski Forum konkurentnost jedne zemlje meri preko sledećih dvanaest pokazatelja svrstanih u tri grupe (World Economic Forum, 2014): 1) Osnovni zahtevi u koje se ubrajaju: stanje institucija, stanje infrastrukture, makroekonomska stabilnost i zdravlje i primarno obrazovanje; 2) Faktori unapređenja efikasnosti u koje se ubrajaju: visoko obrazovanje i obuka, efikasnost tržišta roba, efikasnost tržišta radne snage, sofisticiranost finansijskog tržišta, tehnološka spremnost i veličina tržišta; 3) Inovacije i faktori sofisticiranosti u koje se ubrajaju: sofisticiranost biznisa i inovativnost. Među navedenim indikatorima postoje oni koji na direktan način tangiraju ljudske resurse: zdravlje i primarno obrazovanje, visoko obrazovanje i obuka i efikasnost tržišta radne snage.

Institut za razvoj menadžmenta konkurentsku sposobnost neke zemlje prati preko četiri osnovne kategorije sa nekoliko potkategorija (Institute for Management Development, 2014): 1) Ekonomske performanse sa sledećim potkategorijama: stanje domaće ekonomije, spoljna trgovina, strane investicije, nezaposlenost i inflacija; 2) Efikasnost vlade sa sledećim potkategorijama: stanje javnih finansija, fiskalna politika, institucionalni okvir, stanje zakonodavstva i socijalni okvir; 3) Efikasnost poslovanja sa sledećim potkategorijama: produktivnost i efikasnost, tržište radne snage, finansijski sistem, menadžerska praksa i stavovi i vrednosti; 4) Infrastruktura sa sledećim potkategorijama: osnovna infrastruktura, tehnološka infrastruktura, naučna infrastruktura, zdravlje i zaštita životne okoline i obrazovanje. Iz navedenog se zaključuje da se sledeći indikatori direktno odnose na ljudske resurse: menadžerska praksa, stavovi i vrednosti, produktivnost i efikasnost, tržište radne snage i obrazovanje.

Merenje ljudskog kapitala je predmet posebnog istraživanja, koje je sprovedeno za potrebe OECD-a, u kome je definisano nekoliko parametara za merenje ljudskog kapitala, koji su diferencirani u dve velike grupe (Kwon, 2009): 1) Investicije u ljudski kapital sa sledećim

podgrupama: posedovanje kvalifikacija visokog nivoa, stopa upisa i završetka studija, vreme investirano u obrazovanje i investicije u obrazovanje; 2) kvalitet prilagođavanja investicija u ljudski kapital; i 3) rezultati procesa obrazovanja.

Navedeni indikatori relevantnih međunarodnih institucija su dodatno definisani sa precizno određenim načinima merenja svakog parametra, pa je to slučaj i sa indikatorima koji se odnose na ljudski kapital. Analiza svakog pojedinačnog indikatora sa parametrima je veoma ekstenzivna i u tom kontekstu postoje dva ograničenja: 1) identifikovanje sličnosti među navedenim indikatorima i parametrima različitih institucija kako bi se njihov broj redukovao na nivo primeren mogućnostima analize; i 2) mogućnost dobijanja podataka za vrednost stanja indikatora izabranih za analizu. Sumirajući navedene indikatore Sabadie & Johansen (2010) sugerišu da se u odnosu na ljudske resurse treba fokusirati na znanje, veštine i kapacitete ljudskih resursa koje proističu iz obrazovanja i obuke. Respektujući ovaj zaključak, prethodno sistematizovane i analizirane indikatore, ali i rezultate navedenih istraživanja koja na direktan ili indirektan način dovode u vezu ljudske resurse i konkurentnost nacionalne ekonomije izabrano je nekoliko pokazatelja čije vrednosti je moguće pouzdano utvrditi, a koji mogu na realan način prikazati stanje ljudskih resursa u Srbiji. Za potrebe ovog rada izabrani su sledeći pokazatelji: stanje ponude i tražnje na tržištu radne snage sa posebnim osvrtom na kvalifikacionu strukturu, prisutnost funkcionalnog znanja kao ishoda obrazovnog procesa, permanentno unapređenje znanja i veština kroz celoživotno učenje, upravljanje talentima i stopa prirodnog priraštaja.

Stanje i analiza izabranih pokazatelja

Ponudu ljudskih resursa na tržištu radne snage najpre treba analizirati kroz prizmu činjenice da je prema podacima Republičkog zavoda za statistiku trenutna stopa nezaposlenosti 18,9 % što se kvalifikuje kao veoma visoka stopa, pri čemu najveći broj nezaposlenih lica čine oni koji imaju srednji nivo obrazovanja. To istovremeno upućuje na analizu kvalifikacione strukture stanovništva, koja je prema podacima Republičkog zavoda za statistiku (2012) diferencirana na sledeći način: 1) visoko kvalifikovani čine 7,5 % ukupne populacije; 2) srednje kvalifikovani – 41,1 %; i 3) nisko kvalifikovani – 51,4 %. Uzimajući u obzir opredeljenost političkih činioaca za politiku pristupanja Evropskoj Uniji kao dobar benčmark za poređenje može da se koristi kvalifikaciona struktura stanovništva na nivou Evropske Unije (Cedefop, 2009): 1) visoko kvalifikovani čine 27,7 % ukupne populacije; 2) srednje kvalifikovani – 49,5 %; i 3) nisko kvalifikovani – 22,8 %. Indiferentnost stanja ljudskih resursa se pre svega ogleda u činjenici da Srbija procentualno ima četiri puta manje visoko kvalifikovanih stanovnika u ukupnoj populaciji u odnosu na prosek Evropske Unije.

Sintezom podataka o stopi nezaposlenosti i kvalifikacionoj strukturi stanovništva dolazi se do zaključka da velika ponuda ljudskih resursa ima karakteristiku kvantiteta, ali da joj nedostaje kvalitet koji se ogleda u nedostatku ponude visoko kvalifikovanih i obučanih lica. U prilog tome govori i analiza tražnje za ljudskim resursima merena stavovima poslodavaca koji su dobijeni kroz primarno istraživanje koje je sprovedeno na uzorku od 148 domaćih preduzeća (malih, srednjih i velikih) koja svoje poslovanje obavljaju u sledećim gradovima: Novi Sad, Beograd, Kragujevac, Niš i Novi Pazar. Rezultati istraživanja koje su sprovedeli Babić & Slavković (2011) pokazali su da i pored visoke nezaposlenosti veliki broj firmi ima problema u pronalaženju odgovarajućih kandidata za upražnjena radna mesta i da više od 50 % firmi u posmatranom uzorku stalno ili povremeno ima problema u pronalaženju kadrova. Isto istraživanje je pokazalo da poslodavci visoko vrednuju kreativnost i timski rad i da imaju izražen pozitivan stav prema važnosti obrazovnog nivoa zaposlenih i kvalifikacijama koje poseduje.

Ovakvo stanje ponude i tražnje na tržištu radne snage u suštinu ukazuje na strukturnu nezaposlenost, odnosno neusklađenost između ponude i tražnje zbog kvalifikacione strukture nezaposlenih lica koja zahteva sistemska rešenja. Sve ovo upućuje na potrebu prekvalifikacije i dokvalifikacije nezaposlenih u cilju povećanja njihovih znanja i veština zbog podizanja

konkurentnosti, bržeg zapošljavanja i smanjivanja nezaposlenosti. Ovakvo stanje, sa aspekta poslodavaca, može da znači i smanjenje konkurentnosti firme, što u krajnjem ishodu dovodi i do smanjenja konkurentnosti nacionalne ekonomije.

Ulaganjem u ljudski kapital kroz razvoj i finansiranje sistema celoživotnog učenja bi se moglo uticati na unapređenje kvalifikacione strukture zaposlenih i nezaposlenih lica, ali su u Srbiji ta ulaganja na vrlo niskom nivou što ne omogućava ostvarivanje nekih značajnijih efekata po tom osnovu. U prilog tome najbolje govore podaci o sredstvima koja se izdvajaju za finansiranje obrazovanja. Podaci Evropske Komisije (European Commission, 2010) i Republičkog zavoda za statistiku (2012) pokazuju da se u Danskoj za sve nivoe obrazovanja izdvaja 8,51 % BDP-a, a u Srbiji samo 3,50 %, dok se za obrazovanje odraslih izdvaja 0,95 % BDP-a, a u Srbiji samo 0,05 %.

Kvalitet ljudskih resursa meren kvalifikacionom strukturom stanovništva može se dodatno analizirati kroz postojanje funkcionalnog znanja. Rezultati PISA testiranja koje je u Srbiji sprovedeno 2012. godine takođe otkrivaju anomalije u kvalitetu ponude ljudskih resursa, kao i mogućnost za ostvarivanje konkurentnosti nacionalne ekonomije. U odnosu na rezultate sprovedenog istraživanja Pavlović-Babić & Baucal (2013) navode sledeće: 1) 40 % učenika nije dostiglo nivo funkcionalne pismenosti; 2) čitalačka pismenost je 50 % manja od proseka zemalja OECD-a; i 3) 35 % učenika nije dostiglo nivo naučne pismenosti. Ovakvi rezultati ukazuju na nizak nivo funkcionalnog znanja kod učeničke populacije što će se nakon nekoliko godina negativno reflektovati na kvalitet ponude ljudskih resursa.

Dinamičnost strukture ponude i tražnje na tržištu rada u značajnoj meri je determinisana i migracijama stanovništva, naročitu u domenu koji je označen kao efekat „odliva mozгова“ (brain drain) koji u suštini označava odlazak talentovanih pojedinaca iz neke zemlje. Carrington & Detragiache (1999) su u svojoj studiji analizirali obrazovnu strukturu imigranata u zemljama koje su članice Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD) i utvrdili da dominantnu ulogu imaju ljudi sa tercijskim obrazovanjem, sa učešćem većim od 50 % u ukupnoj imigrantskoj strukturi. Srbija ima jako loš sistem upravljanja talentima na nacionalnom nivou o čemu najbolje svedoči podatak iz izveštaja Svetskog Ekonomskog Foruma (World Economic Forum, 2014) po kome se Srbija prema sposobnosti zadržavanja talenata nalazi na 141. mestu, a prema sposobnosti privlačenja talenata na 143. mestu u svetu od 144 posmatrane zemlje.

Ovakva vrsta migracija oličena u nesposobnosti zemlje da zadrži talentovane i visoko obrazovne pojedince ima dvojak negativan efekat na nacionalnu konkurentnost: 1) pogoršanje kvalifikacione strukture stanovništva; i 2) smanjenje ukupne populacije, a samim tim i kvantitativne ponude ljudskih resursa. Kompenzacija ovih migracija bi u određenoj meri mogla da se ostvari kroz prirodni priraštaj, međutim podaci pokazuju da Srbiji ima negativan prirodni priraštaj od 0,5 % (Republički zavod za statistiku, 2012).

Praktične implikacije i mogućnosti za unapređenje stanja ljudskih resursa

Stanje posmatranih pokazatelja koji se odnose na ljudske resurse ukazuje na veoma lošu trenutnu poziciju Srbije. U praktičnom smislu to ima nekoliko važnih implikacija: 1) postojeće stanje ljudskih resursa ne daje realnu osnovu za unapređenje konkurentnosti nacionalne ekonomije; 2) povećanje kvaliteta ljudskih resursa je moguće, ali zahteva određeno vreme i efekte daje u dugom roku; 3) primena mera za razvoj ljudskih resursa zahteva i značajna finansijska sredstva koja će biti investirana u unapređenje znanja i veština kroz obrazovanje i obuku, a koja su u postojećim fiskalnim okvirima praktično nedostupna.

Polazeći od iznetih stavova da su ljudski resursi važan faktor koji može pozitivno da utiče na povećanje konkurentnosti nacionalne ekonomije, na primeru Srbije oni dobijaju svoju negativnu konotaciju. O tome najbolje svedoči pozicija Srbije na globalnoj mapi konkurentnosti koja se prema globalnom indeksu konkurentnosti nalazi na 94. mestu od 144 posmatrane zemlje

(World Economic Forum, 2014), dok se prema indeksu ljudskog kapitala nalazi na 50. mestu od 124 posmatrane zemlje (World Economic Forum, 2015). Uprkos nešto boljoj pozicioniranosti prema indeksu ljudskog kapitala u odnosu na indeks globalne konkurentnosti, pozicija Srbije na obe rang liste potvrđuje snažnu vezu između stanja ljudskih resursa i konkurentne pozicije neke zemlje u globalnom okruženju.

Postojeće stanje ljudskih resursa u domaćoj ekonomiji je samo po sebi izazov, dok njihovo unapređenje predstavlja dodatni izazov za donosiocima odluka u državnim institucijama. Nepovoljna kvalifikaciona struktura zaposlenog i nezaposlenog stanovništva, nizak nivo ulaganja u obrazovanje i unapređenje znanja i veština, slaba prisutnost funkcionalnog znanja, loše upravljanje talentima na nacionalnom nivou, značajne migracije visokoobrazovnog stanovništva i negativan prirodni priraštaj, kojima se reflektuje loše stanje ljudskih resursa na nacionalnom nivou, nije moguće promeniti u kratkom roku, već zahteva set povezanih mera koje treba primenjivati u kontinuitetu da bi se prvi efekti ostvarili najranije u srednjem roku. Pojedine mere se mogu primenjivati i bez značajnih sredstava, na primer: proaktivna politika prema potencijalnim emigrantima, podsticanje nataliteta kroz plaćeno trudničko odsustvo sa posla, privlačenje investitora koji su spremni na ulaganja u visoke tehnologije i slično.

Aktuelni trenutak društvene i ekonomske realnosti u Srbiji oslikava prilično tešku situaciju koju karakteriše: visok budžetski deficit čije je svođenje u prihvatljive okvire zahtevao radikalne rezove budžetskih izdataka, čak i onih koje se odnose na penzije i zarade u javnom sektoru sa potencijalno velikim uticajem na pad kupovne moći, značajan rast učešća javnog duga u odnosu na bruto društveni proizvod, pad industrijske proizvodnje, usporen priliv stranih investicija i spor oporavak privreda zemalja Evropske Unije koji su glavni spoljnotrgovinski partner Srbije što negativno utiče na izvoznu tražnju. U takvim okolnostima ne postoje realne osnove za povećanje investicija u ljudski kapital, ali suština problema i leži u činjenici stalnog odlaganja takvih investicija za „bolja vremena“. Zbog toga je preporuka da se sa ostvarenjem prvih pozitivnih performansi u nacionalnoj ekonomiji simultano počne sa procesom unapređenja stanja ljudskih resursa kroz različite oblike investicija u ljudski kapital kako bi se očekivani efekti što pre valorizovali.

Zaključna razmatranja

Konkurentnost domaće privrede i pronalaženje načina i mogućnosti za njeno unapređenje već dugi niz godina predstavljaju jednu od najproučavanijih oblasti ekonomske nauke u Srbiji. Brojne analize i sprovedena istraživanja uvek otvaraju neke nove vidike od strane stručne javnosti i akademskih krugova, ali u praktičnom smislu malo toga se i realizuje. Uprkos velikom stepenu saglasnosti oko navedenih mera, jedan važan aspekt konkurentnosti srpske privrede koji se odnosi na ljudske resurse se zanemaruje. To može biti posledica ekonomske miopije ili zabluda koja je više formirana laičkim mišljenjem umesto realnom analizom raspoloživih podataka. I pored ustaljenog mišljenja da Srbija raspolaže velikim potencijalom u ljudima koji podrazumeva veliki broj kvalifikovanih pojedinaca za različite oblasti, analizom raspoloživih podataka se dobija nešto drugačija slika. Time se postavlja realno pitanje sa kojom radnom snagom će se privući strane investicije, podstaći proizvodnja, kreirati nova vrednost ili podići konkurentnost domaćih preduzeća.

Sumirajući rezultate sprovedenih istraživanja, stanje pojedinih indikatora koji se odnose na ljudske resurse u Srbiji i tekuće ekonomske performanse nacionalne ekonomije moguće je izvesti nekoliko zaključaka. Prvo, ljudski resursi imaju dokazano značajan uticaj na konkurentnost nacionalne ekonomije i zbog toga se vide kao sredstvo za unapređenje konkurentnosti u globalnom okruženju, čak i od strane manje razvijenih zemalja sveta (Sharif, Ahmed, & Abdullah, 2013; Abdullahi, 2013; Nkogbu, 2014). Konkurentnost nacionalne ekonomije je promenljiva varijabla na koju može da se utiče povećanjem kvaliteta ljudskih resursa. Drugo, posedovanje specifičnih znanja i veština ljudskim resursima daje posebnu

vrednost i istovremeno povećava njihovu sposobnost da doprinose unapređenju konkurentnosti. Zbog toga se poseban akcenat stavlja na ulaganje u obrazovanje koje treba da obezbedi varijetet specifičnih znanja i veština, ali i poseban način razmišljanja koji podstiče kreativnost i inovativnost. Treće, analizu stanju ljudskih resursa u jednoj ekonomiji i dimenzioniranje njihovog uticaja na konkurentnost je moguće izvršiti korišćenjem velikog broja indikatora koji su razvijeni od strane respektabilnih međunarodnih institucija. Četvrto, analiza stanja ljudskih resursa u Srbiji na bazi izabраниh pokazatelja je pokazala inferiornu poziciju Srbije na globalnom nivou, što je u skladu i sa njenom konkurentskom pozicijom. Peto, unapređenje stanja ljudskih resursa u Srbiji predstavlja izazovan zadatak, naročito u situaciji postojećih ekonomskih performansi nacionalne ekonomije, ali istovremeno predstavlja važan cilj za čije ispunjavanje ne postoji luksuz vremenskog odlaganja. Konačno, pojedine mere ne zahtevaju dodatna ulaganja već samo redefinisane sistema tako da generiše bolje ishodne (na primer: reforma obrazovnog sistema).

Reference

1. Abdullahi, M.S. (2013). Human Resource Development and Utilization: A Tool for National Economic Growth. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 4(8), 153-159.
2. Babić, V., & Slavković, M. (2011). Povezanost obrazovnog sistema i potreba privrede, u Zubović, J. (urednik) monografija: *Aktivne mere na tržištu rada i pitanja zaposlenosti*, Institut ekonomskih nauka: Beograd, 1-26.
3. Barney, J.B (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
4. Barro, R.J. (1991). Economic growth in a cross-section of countries. *Quarterly Journal of Economics*, 106(2), 407-443.
5. Becker, G.S. (1992). *Fertility and the economy*. Paper prepared for the Nobel Jubilee Symposium, Lund, Sweden, December 5-7, 1991.
6. Blundell, R., Dearden, L., Meghir, C., & Sianesi, B. (1999). Human Capital Investment: The Returns from Education and Training to the Individual, the Firm and the Economy. *Fiscal Studies*, 20(1), 1-23.
7. Carrington, W.J. & Detragiache, E. (1999). How Extensive Is the Brain Drain? *Finance & Development*, 36(2), 46-49.
8. Cedefop (2009). *Future skill supply in Europe - Medium-term forecast up to 2020: Key Findings*, Cedefop Publications Office: Luxembourg.
9. Cheung, H.Y., & Chan, A.W.H. (2008). Understanding the relationships among PISA scores, economic growth and employment in different sectors: A cross-country study. *Research in Education*, 80(1), 93-106.
10. Cubas, G., Ravikumar, B., & Ventura, G. (2015). *Talent, Labor Quality, and Economic Development*, Research Division, Federal Reserve Bank of St. Louis: St. Louis.
11. Dao, M.Q. (2012). Population and Economic Growth in Developing Countries. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 2(1), 6-17.
12. European Commission (2010). *National actions to implement Lifelong Learning in Europe*, Directorate-Generale for Education and Culture: Brussels.
13. Hanushek, E.A., & Kimko, D.D. (2000). Schooling, labor-force quality, and the growth of nations. *American economic review*, 90(5), 1184-1208.
14. Institute for Management Development (2014). *IMD World Competitiveness Yearbook*, IMD: Lausanne.
15. Kwon, D.B. (2009). *Human Capital and Its Measurement*. The 3rd OECD World Forum on "Statistics, Knowledge and Policy": Busan, Korea.
16. Lucas, R. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22(1), 3-42.
17. Manuelli, R., & Seshadri, A. (2014). Human Capital and the Wealth of Nations. *American Economic Review*, 104(9), 2736-2762.
18. Nkogbu, G.O. (2014). Enhancing Sustainable Economic Growth and Development through Human Capital Development. *International Journal of Human Resource Studies*, 5(1), 1-18.

19. OECD (2001). *The Well-being of Nations: The Role of Human and Social Capital*, Centre for Educational Research and Innovation: Paris.
20. OECD (2010). *The High Cost of Low Educational Performance: The Long-Run Economic Impact of Improving PISA Outcomes*, OECD: Paris.
21. Pavlović-Babić, D., & Baucał, A. (2013). *PISA 2012 u Srbiji: prvi rezultati*, Institut za psihologiju Filozofskog fakulteta u Beogradu, Centar za primenjenu psihologiju: Beograd.
22. Porter, M. E. (1990). The Competitive Advantage of Nations. *Harvard Business Review*, 68 (2), 73–93.
23. Republički zavod za statistiku Srbije (2012). *Statistički godišnjak Srbije*, RZZS: Beograd.
24. Sabadie, J.A. & Johansen, J. (2010). How Do National Economic Competitiveness Indices View Human Capital? *European Journal of Education*, 45(2), 236-258.
25. Sahlberg, P. (2006). Education reform for raising economic competitiveness. *Journal of Educational Change*, 7(4), 259-287.
26. Savaş, B. (2008). The Relationship Between Population and Economic Growth: Empirical Evidence from the Central Asian Economies, *OAKA*, 3(6), 161-183.
27. Sharif, T., Ahmed, J. & Abdullah, S. (2013). Human Resource Development and Economic Growth in Bangladesh: An Econometric Analysis. *European Journal of Business and Management*, 5(7), 133-144.
28. Tayeb, M. (1995). The competitive advantage of nations: the role of HRM and its socio-cultural context. *The International Journal of Human Resource Management*, 6(3), 588-605.
29. World Economic Forum (2014). *The Global Competitiveness Report 2014–2015*, WEF: Geneva.
30. World Economic Forum (2015). *The Human Capital Report 2015*, WEF: Geneva.
31. Wright, P. M., McMahan, G. C., & McWilliams, A. (1994). Human resources and sustained competitive advantage: a resource-based perspective. *International journal of human resource management*, 5(2), 301-326.

DEO III

OCENA DRUŠTVENO-EKONOMSKE OPRAVDANOSTI PROJEKATA PO METODOLOGIJI EVROPSKE UNIJE

Dr Predrag Stančić*
Dr Milan Čupić

Apstrakt: Evropska komisija je 2010. donela novu desetogodišnju strategiju razvoja, pod nazivom „Evropa 2020 strategija za pametni, održivi i inkluzivni razvoj“. Finansijsku podršku realizaciji Evropa 2020 strategije, kroz svoje fondove, pruža kohezijska politika, koja je u programskom periodu 2014-2020. usmerena na povećanje inovativnosti, efikasnosti, održivosti i konkurentnosti u EU. Propisima Evropskog parlamenta, Evropskog saveta i Evropske komisije, poslednjih dvadesetak godina se ukazuje na značaj analize troškova i koristi za ocenu društveno-ekonomske isplativosti velikih projekata koji konkurišu za grantove kohezijske politike. Međutim, opšta pravila i postupak društveno-ekonomske analize kroz analizu troškova i koristi su prvi put u propise za primenu kohezijske politike uključena u programskom periodu 2014-2020. Predmet razmatranja u ovom radu je postupak društveno-ekonomske analize projekata koji konkurišu za sredstva fondova kohezijske politike. Posebno su analizirani problemi prevođenja tržišnih na obračunske cene i izbora društvene diskontne stope.

Ključne reči: društveno-ekonomska analiza, analiza troškova i koristi, obračunske cene, konverzioni faktori, društvena diskontna stopa

Uvod

Kohezijska (regionalna) politika je najznačajnija investiciona politika Evropske unije (EU), koja za cilj ima da podrži otvaranje novih radnih mesta, poslovnu konkurentnost, ekonomski rast, održivi razvoj i unapređenje kvaliteta života u svim regionima i gradovima EU. Razvijena je 1957., a vremenom se menjao način njene realizacije. Od 1994., kohezijska politika se realizuje kroz tri fonda: 1) Evropski fond za regionalni razvoj (European Regional Development Fund) formiran 1975.; 2) Kohezijski fond (Cohesion Fund) formiran 1994. i 3) Evropski socijalni fond (European Social Fund) formiran 1958. Evropski fond za regionalni razvoj i Evropski socijalni fond predstavljaju Strukturne fondove EU (Structural Funds). S obzirom na značaj kohezijske politike za realizaciju ciljeva EU, propisima Evropskog saveta je utvrđena obaveza analize društveno-ekonomskih troškova i koristi velikih projekata koji konkurišu za sredstva Strukturnih fondova i Kohezijskog fonda, primenom analize troškova i koristi (eng. *cost benefit analysis*), ili skraćeno CBA.

Metodologija za sprovođenje CBA u EU je detaljno objašnjena u Vodiču za analizu troškova i koristi projekata ulaganja, koji je 1997. objavila, a zatim nekoliko puta (1999., 2002., 2008. i 2014.) revidirala Evropska komisija (European Commission, 1997; 2014). Vodič je razvijen kako bi preneo i objasnio zahteve Komisije za procenu velikih projekata, definisane propisima u vezi sa kohezijskom politikom. Poslednja revizija vodiča iz 2014. je usklađena sa ciljevima Strategije Evropa 2020 za pametni, održivi i inkluzivni rast u EU do 2020. (zamena za Lisabonsku strategiju iz 2000.), zahtevima kohezijske politike za period od 2014-2020. utvrđene u Uredbi 1303/2013 Evropskog Parlamenta i Saveta (Regulation (EU) No 1303/2013 of the European Parliament and of the Council), kao i Uredbom o primeni 2015/207 Evropske komisije (Commission Implementing Regulation (EU) 2015/207), kojom su utvrđena pravila za primenu Uredbe 1303/2013.

* pstancic@kg.ac.rs

Okvir za analizu troškova i koristi po metodologiji Evropske unije

Uredbom 1303/2013, veliki projekti (za koje je CBA obavezna) su definisani kao ulaganja koja uključuju niz radova, aktivnosti ili usluga namenjenih ostvarenju nedeljivog zadatka, utvrđene ekonomske i tehničke prirode, sa jasno utvrđenim ciljevima, koji izaziva prihvatljive troškove veće od 50 miliona evra (za projekte održivog transporta i razvoja infrastrukture, veće od 75 miliona evra). Prihvatljivi troškovi predstavljaju deo ukupnog ulaganja, koji je prihvatljiv za kofinansiranje iz EU granta (fondovi kohezije politike). Odluku o kofinansiranju projekta iz EU granta (imajući u vidu utvrđenu stopu kofinansiranja) donosi Evropska komisija, na osnovu informacionog paketa o projektu koji uključuje CBA. Analitičkim okvirom za CBA su utvrđeni sledeći značajni koncepti (European Commission, 2014, pp. 15-17):

- **oportunitetni trošak** je potencijalni dobitak najbolje propuštene alternative, u situacijama kada je neophodno izabrati između više međusobno isključivih alternativa; za procenu doprinosa projekta društvenom blagostanju, treba koristiti društveni oportunitetni trošak;
- **dugoročna perspektiva** CBA podrazumeva analizu očekivanih troškova i koristi od projekta najmanje u periodu od 10 do 30 godina; u skladu sa tim je potrebno proceniti rizik i izabrati odgovarajuću diskontnu stopu za diskontovanje očekivanih troškova i koristi;
- **procena pokazatelja ekonomskih performansi u novčanom izrazu**, što podrazumeva izračunavanje ekonomske neto sadašnje vrednosti (ENSV) i ekonomske stope prinosa (ESP), uzimanjem u obzir troškova i koristi u novčanom izrazu;
- **mikroekonomski pristup** proceni uticaja projekta na društvo, izračunavanjem pokazatelja ekonomskih performansi; u obzir se uzimaju neposredni (neposredni rast broja zaposlenih), ne i posredni uticaji (rast stope zaposlenosti u privredi);
- **inkrementalni pristup** podrazumeva analizu scenarija realizacije projekta u odnosu na scenario bez realizacije projekta (moguće je da nikakvo prethodno rešenje ne postoji, ili da ono postoji, kada je potrebno u obzir uzeti i novčane tokove u vezi sa njegovim održavanjem u nepromenjenoj funkciji); pokazatelji ekonomskih performansi se izračunavaju na osnovu inkrementalnih novčanih tokova, odnosno razlike novčanih tokova sa i novčanih tokova bez realizacije projekta.

U skladu sa Uredbom o primeni 2015/207, CBA se sprovodi kroz sledećih sedam koraka:

1) opis društveno-ekonomskog, institucionalnog i političkog konteksta, 2) definisanje ciljeva projekta, 3) identifikacija projekta, 4) procena tehničke izvodljivosti i ekološke održivosti projekta, 5) finansijska analiza, 6) ekonomska analiza i 7) procena rizika. Može se uočiti da je u CBA, pored društveno-ekonomske analize, uključena finansijska analiza. Ona je značajna iz najmanje dva razloga: 1) novčani tokovi iz finansijske analize su polazna osnova za procenu društveno-ekonomskih troškova i koristi u ekonomskoj analizi i 2) omogućava procenu opravdanosti finansiranja projekta iz EU granta. Novčani tokovi utvrđeni finansijskom analizom obuhvataju dve kategorije:

- **ulaganja tokom čitavog veka trajanja projekta**, koje uključuje vrednost početnog ulaganja (nabavka stalne imovine, promena vrednosti neto obrtne imovine, troškovi pokretanja projekta, troškovi vođenja projekta i sl.), troškove zamene opreme kratkog veka trajanja i rezidualnu vrednost ulaganja (umanjuje troškove početnog ulaganja ili doprinosi povećanju novčanih priliva);
- **neto prihodi za svaku godinu realizacije projekta**, utvrđeni kao razlika novčanih priliva u vezi sa poslovnim prihodima (u obzir se ne uzimaju prihodi po osnovu subvencija i dotacija države, kao ni porez na dodatu vrednost uključen u cenu prodatih proizvoda i usluga) i novčanih odliva u vezi sa troškovima poslovanja (obuhvataju troškove sirovina, plata i redovnog održavanja projekta, troškove administracije, troškove zakupa, premije osiguranja i sl., ali ne obuhvataju troškove finansiranja) u vezi sa

realizacijom projekta; troškovi i prihodi koji ne izazivaju novčane tokove, već predstavljaju samo obračunske veličine (amortizacija, rezerve i sl.), ne uključuju se u obračun novčanih tokova od projekta.

Polazeći od utvrđenih novčanih tokova i odgovarajuće finansijske diskontne stope, metodologija diskontovanja novčanih tokova (DNT) omogućava procenu sledećih pokazatelja profitabilnosti: a) finansijska neto sadašnja vrednost (FNSV) i finansijska stopa prinosa (FSP) ulaganja, bez obzira na izvore iz kojih je finansirano (uključujući EU grant) i b) FNSV i FSP nacionalnog (javnog i/ili privatnog) kapitala (profitabilnost za vlasnika projekta, pri čemu se u obzir uzimaju svi izvor finansiranja, izuzev EU granta).¹ U skladu sa Uredbom o primeni 2015/207, na EU grant mogu da računaju projekti sa negativnom ili slabom profitabilnošću ulaganja (FNSV < 0 i FSP manja od finansijske diskontne stope).

Procena ekonomskih troškova i koristi u skladu sa metodologijom EU

Dok finansijska analiza projekta ulaganja u obzir uzima finansijske prihode, troškove i neto dobitak za pojedinca ili preduzeće, bez obzira na koristi ili štete za šire društveno okruženje, ekonomska analiza u obzir uzima društvene koristi, oportunitetne troškove (društveni troškovi) i neto koristi projekta za celo društvo (Mishan & Quah, 2007, p. 5). Ako su društvene koristi veće od oportunitetnih troškova razmatranog projekta, neto koristi su pozitivne, što znači da projekat doprinosi povećanju ekonomskog blagostanja regiona ili zemlje. U skladu sa Vodičem EU, ekonomska analiza treba da bude zasnovana na novčanim tokovima utvrđenim finansijskom analizom, koje treba prilagoditi primenom sledećih postupaka: a) fiskalna prilagođavanja, b) prevođenje tržišnih na obračunske cene, c) procena netržišnih uticaja i prilagođavanje za eksternalije (European Commission, 2014, p. 44). Nakon prilagođavanja novčanih tokova i izbora odgovarajuće društvene diskontne stope, moguća je procena ekonomske isplativosti projekta.

Fiskalna prilagođavanja

Porezi i doprinosi su transferna plaćanja (predstavljaju transfer kontrole nad određenim resursima sa jedne na drugu društvenu grupu), koja ne predstavljaju stvarne ekonomske troškove, niti koristi za društvo kao celinu, pa ih treba isključiti iz ekonomske analize projekta. S tim u vezi su utvrđena pravila koja treba da novčane tokove iz finansijske analize prilagode za ekonomsku analizu (European Commission, 2014, pp. 44-45):

- cene inputa i autputa treba umanjiti za porez na dodatu vrednost (PDV); naime, potrošači plaćaju porez sadržan u ceni proizvoda (transfer od potrošača ka projektu), ova sredstva se transferišu državi (transfer od projekta ka državi) i koriste za realizaciju projekata od javnog značaja (transfer od države ka potrošačima);
- cene inputa treba da budu umanjene za direktne i indirektne poreze (ovo se ne odnosi na doprinose za socijalno osiguranje, koje treba tretirati kao odložene plate; odnosno, kao trošak radne snage, u obzir treba uzeti bruto plate);
- ako se kao aproksimacija cena autputa, umesto WTP koncepta², koriste stvarne cene (npr. tarife), one treba da budu umanjene za dotacije i druge transfere odobrene projektu (dotacije su transferna plaćanja i ne mogu imati tretman prihoda projekta).

¹ Opšti postupak procene finansijske profitabilnosti je objasnio Stančić (2006, pp. 154-168), dok je primenu postupka procene finansijske profitabilnosti u skladu sa metodologijom EU objasnio Čupić (2010, pp. 19-41).

² "Spremnost da se plati" (eng. willingness-to-pay), ili skraćeno WTP, predstavlja iznos novca koji bi pojedinac morao da plati ili primi u vezi sa projektom, kako bi bio indiferentan prema alternativama da se ništa ne promeni i realizacije projekta. Ako projekat donosi korist pojedincu, onda njegova WTP ima pozitivnu vrednost i predstavlja spremnost pojedinca da plati određeni novčani iznos kako bi se projekat realizovao, dok u suprotnom njegova WTP ima negativnu vrednost i predstavlja novčani iznos koji pojedinac očekuje da primi kako bi pristao na realizaciju projekta.

Ako je moguće utvrditi tačnu vrednost transfernih plaćanja, ona treba da budu direktno isključena iz novčanih tokova. Ako to nije moguće, onda ih iz novčanih tokova treba isključiti korišćenjem konverzionih faktora. U nekim situacijama, indirektni porezi i/ili doprinose ne treba isključiti iz analize, budući da mogu poslužiti kao prilagođavanje za eksternalije (netržišni uticaji koje projekat ima na strane koje nisu direktno obuhvaćene projektom). Na primer, porezi u vezi sa emisijom štetnih gasova, koji imaju za cilj da smanje negativne ekološke eksternalije, mogu da budu uključeni u analizu, pod uslovom da odražavaju WTP, mada treba voditi računa da ne budu dva puta obuhvaćeni (jednom kao porez, a drugi put kao deo ukupnih troškova u vezi sa zaštitom životne sredine).

Prevođenje tržišnih na obračunske cene

Kada tržišne cene, zbog neefikasnosti tržišta (ograničena konkurencija, porezi i druge takse, subvencije, eksternalije i sl.), ne odražavaju društvene oportunitetne troškove inputa i/ili outputa u vezi sa projektom, za društveno-ekonomsku analizu se moraju koristiti obračunske ili cene u senci (eng. shadow prices). U Vodiču EU su za procenu obračunskih cena inputa (neposredni troškovi stvaranja dobara i usluga projekta) utvrđena sledeća pravila (European Commission, 2014, p. 46):

- Ako su inputi razmenljivi (npr. nafta, gas), tada treba koristiti granične cene³. Tako, ako je input uvozni, granična cena je jednaka trošku uvoza uvećanom za troškove prevoza i osiguranja, pri čemu se isključuju carinske i slične takse naplaćene prilikom ulaska inputa na tržište. Iako lokacija ekonomske granice može da bude utvrđena na različite načine, za većinu projekata je relevantna spoljašnja granica EU.
- Ako su inputi nerazmenljivi (npr. zemljište, radnici), tada su na raspolaganju dve mogućnosti: 1) za manje stavke inputa (npr. posredničke usluge, troškovi upravljanja) treba koristiti standardni konverzioni faktor (eng. standard conversion factor)⁴, koji meri prosečnu razliku između svetskih i domaćih cena na određenom tržištu; 2) za veće stavke (npr. zemljište, građevinski radovi, oprema) treba utvrditi pretpostavke primerene konkretnom projektu i tržišnim uslovima, tako da obračunske cene budu prava mera dugoročnih marginalnih društvenih troškova proizvodnje (promena dugoročnih ukupnih troškova proizvodnje dobra (usluge), izazvana promenom njegove proizvedene količine) i/ili WTP za razmatrani input.
- Za rad, kao posebnu vrstu inputa, potrebno je utvrditi obračunsku platu (eng. shadow wage), izraz društvenog oportunitetnog troška rada ili koristi koja bi bila ostvarena korišćenjem radnika u najboljem alternativnom projektu.

Navedena pravila za procenu obračunskih cena se često realizuju primenom konverzionih faktora na troškove i koristi utvrđene finansijskom analizom. Konverzioni faktor se obično definiše kao odnos između obračunske i tržišne cene, odnosno, kao faktor kojim treba pomnožiti tržišnu cenu kako bi bili procenjeni tokovi izraženi obračunskim cenama. Procene konverzionih faktora treba da obezbedi nacionalna planska služba, jer bi trebalo da budu isti za sve projekte. Ako ovih procena nema, a jasno je da tržišne cene nisu dobra osnova za procenu društvenih troškova i koristi, konverziona faktore treba dosledno proceniti za sve nacionalne projekte ili, makar, tržišne cene umanjiti za relevantna poreska opterećenja.

³ Metod graničnih cena podrazumeva procenu oportunitetnog troška razmene dobra sa razvijenim međunarodnim tržištem, pod pretpostavkom da su međunarodne cene fiksne (ne menjaju se značajno pod uticajem ponude i tražnje) i da odražavaju ekonomsku vrednost uvezenih dobara bolje nego domaće cene. Razvijen je za potrebe CBA u razvijenim zemljama, sa veoma iskrivljenim domaćim cenama.

⁴ Standardni konverzioni faktor (SCF) se utvrđuje primenom sledeće jednačine: $SCF = (M + X)/(M + X + TM)$, gde je M ukupna vrednost uvoza utvrđena po graničnim cenama, X je ukupna vrednost izvoza utvrđena po graničnim cenama, dok je TM ukupna vrednost uvoznih carina (bez PDV-a). Podaci o M , X i TM su dostupni u nacionalnim statističkim zavodima i/ili Eurostatu, dok SCF treba da proceni odgovarajuća nacionalna planska služba. Ako nacionalna planska služba ne proceni SCF, onda se preporučuje korišćenje pretpostavke da je $SCF = 1$ (European Commission, 2008).

U Vodiču se za procenu obračunskih cena autputa (neposredne koristi u vezi sa korišćenjem dobara i usluga koje stvara projekat), bez obzira na to da li imaju ili ne tržišnu cenu, preporučuje korišćenje marginalne WTP krajnjeg korisnika projekta (maksimalni iznos novca koji su korisnici spremni da plate za dodatnu jedinicu dobra (usluge) koje stvara projekat) (European Commission, 2014, pp. 307-318). Ako WTP ne može da bude procenjena, može se koristiti procena izbegnutih troškova potrošnje dobra iz alternativnog izvora (npr. za projekat izgradnje vodovoda, izbegnut je trošak kupovine flaširane vode). Moguća zamena za WTP je i dugoročni marginalni trošak, tj. dugoročna procena troškova proizvodnje dodatne jedinice proizvoda koji je predmet projekta (npr. litar vode).

Procena obračunskih plata

Za procenu troškova rada u društveno-ekonomskoj analizi, umesto stvarnih, treba koristiti obračunske plate, naročito ako je tržište rada nesavršeno (propisana minimalna plata, rigidnost plata, sindikalno udruživanje) i/ili postoje makroekonomske neravnoteže (visoka ili trajna nezaposlenost, prikrivena nezaposlenost, dualno ili segmentirano tržište rada i sl.), tako da je obračunska niža od stvarne plate. Pri tome, Florio (2006) ističe da tržišna plata odstupa od obračunske plate i u uslovima pune zaposlenosti i efikasnog tržišta rada, zbog postojanja društvenog troška premeštanja radnika sa jedne na drugu aktivnost (selekcija, obuka i sl.). Ipak, na tržištu rada sa razvijenom konkurencijom se može pretpostaviti da je obračunska plata približno jednaka stvarnoj, tako da je konverzioni faktor (odnos obračunske i stvarne plate) približno jednak jedinici. Ako je stopa nezaposlenosti u privredi jako visoka, u Vodiču se preporučuje korišćenje obračunskih plata (društveni oportunitetni trošak rada), utvrđenih primenom odgovarajućih konverzionih faktora na stvarnu platu, odnosno, korišćenje sledećih pravila (European Commission, 2014, pp. 48-49):

- za radnike sa značajnim iskustvom (ranije su bili angažovani na sličnim poslovima kao na projektu), treba pretpostaviti da je obračunska plata približno jednaka stvarnoj plati (vrednost konverzionog faktora je blizu jedinice);
- za radnike bez značajnog iskustva, koji u trenutku angažovanja na projektu nisu imali zaposlenje, treba pretpostaviti da obračunska plata nije manja ili je jednaka vrednosti socijalne pomoći za nezaposlene;
- za radnike bez značajnog iskustva, koji su pre angažovanja na projektu obavljali neformalne poslove (npr. pomoć kod kuće, građevinski radovi), treba pretpostaviti da je obračunska plata jednaka vrednosti koristi proizvedenih neformalnim aktivnostima (koristi se prelivaju iz neformalnog u formalni sektor privrede); ova vrednost može da bude procenjena na godišnjem nivou, množenjem tržišne cene rada po danu prosečnim brojem radnih dana po radniku u neformalnom sektoru; ako je tržište proizvoda nesavršeno, dobijeni iznos treba pomnožiti konverzionim faktorom, koji predstavlja odnos domaćih i graničnih cena.⁵

Del Bo i saradnici su razvili metodologiju za procenu obračunskih plata u EU, primenom odgovarajućih konverzionih faktora utvrđenih na regionalnom nivou (Del Bo, Fiorio, & Florio, 2011). Autori su za svaki region EU odredili model tržišta rada, u zavisnosti od BDP-a po glavi stanovnika, trajanja nezaposlenosti, pravaca migracija i uloge poljoprivrede u privredi regiona. Tako su identifikovali četiri modela tržišta rada: a) veoma društveno efikasno (najrazvijeniji regioni u kojima je nezaposlenost frikciona, a zaposleni su plaćeni u visini svoje marginalne vrednosti, migracioni prilivi su veliki), b) kvazi kejnzijanska nezaposlenost (nizak BDP po glavi stanovnika, visoka stopa nezaposlenosti i rigidne plate), c) urbani dualizam (neformalno tržište rada privlači radnike iz ruralnih područja, nezaposlenost i migracioni prilivi su veliki) i d) ruralni dualizam (višak zaposlenih prelazi u ruralna područja, migracioni odlivi su veliki). Dalje su razvili sledeću osnovnu formulu za procenu obračunskih plata (*SWR*) za sva četiri modela:

⁵ Ovaj postupak je detaljno objasnio Florio (Florio, 2006).

$$SWR^h = \beta^h m_1^h + (1 - \beta^h) w_2^h \quad (1)$$

gde je h oznaka za region, m_1 označava društvenu marginalnu produktivnost radnika (vrednost rada) u njegovom prethodnom sektoru aktivnosti, w_2 je plata na konkurentnom tržištu rada, koja treba da posluži kao aproksimacija prosečne plate radnika angažovanog na projektu, β^h je ponder koji izražava regionalno društveno blagostanje (društvena marginalna korisnost dohotka potrošača u regionu h), dok je $(1 - \beta)$ marginalna društvena vrednost jednokratnog transfera potrošačima (pretpostavlja se da je celokupni dohodak svih radnika potrošen na potrošna dobra (štednja je zanemarljiva)). Ponder β je definisan na sledeći način: $\beta^h = (Y^0/Y^h)^\eta$, gde je Y^h dohodak po glavi stanovnika u regionu h , Y^0 je bazni ili kritični nivo lične potrošnje ili dohotka (nivo potrošnje za koji je novčana jedinica budžetskog transfera siromašnima ekvivalentna u pogledu uticaja na blagostanje sa bilo kojom drugom optimalnom upotrebom neraspodeljenog javnog prihoda (npr. investicije)), dok je η konstantna elastičnost marginalne korisnosti potrošnje.

Polazeći od formule (1), neto društveni trošak rada u regionalnoj privredi se može definisati kao društvenim blagostanjem ponderisana linearna kombinacija prethodne (pre realizacije projekta) i tekuće (posle realizacije projekta) društvene vrednosti mogućnosti zaposlenja. Del Bo i saradnici su, polazeći od osnovne formule (1), razvili verzije formule za svaki od četiri model tržišta rada. Kako bi predstavili svoju metodologiju, Del Bo i saradnici su, koristeći podatke Eurostate i Kejmbridž Ekonometriksa (Cambridge Econometrics) na NUTS2 nivou (266 regiona za 27 članica EU) za 2007., razvrstali regione prema modelu tržišta rada. Zatim su utvrdili obračunske plate za svaki region, koristeći verziju formule (1) prilagođenu modelu tržišta rada. Koristeći svoje procene obračunskih plata i podatke o stvarnim platama na regionalnom nivou, utvrdili su odgovarajuće konverzije faktore (Del Bo, Florio, & Florio, 2011).

Za regione sa značajnom dugoročnom nezaposlenošću, Florio (2006) preporučuje korišćenje nešto jednostavnije formule:

$$SWR = w(1 - t)(1 - u) \quad (2)$$

gde je w stvarna plata, t je stopa poreza i doprinosa na plate, a u stopa nezaposlenosti. Ako je stopa nedobrovoljne nezaposlenosti relativno niska, onda iz formule (2) može da bude isključen izraz $(1 - u)$. Florio je pretpostavio da je stvarna plata umanjena za porez na plate približno jednaka minimalnoj kompenzaciji koju bi nezaposlena osoba zahtevala za ulazak na tržište rada (npr. sa crnog tržišta). Za neke sisteme penzionog osiguranja, deo doprinosa, takođe, treba da bude tretiran kao društveni transfer. Florio upozorava da ovakav pristup potcenjuje obračunske plate i precenjuje ekonomsku isplativost projekta, jer ne uzima u obzir društvene troškove premeštanja radnika (Florio, 2006).

Procena netržišnih uticaja i prilagođavanje za eksternalije

U skladu sa Vodičem EU, netržišni uticaji (nemaju tržišnu vrednost) projekta na krajnje (neposredne) korisnike treba da budu uključeni u ekonomsku analizu kao direktni uticaji projekta (kako je to objašnjeno za procenu obračunskih cena inputa i outputa). Ako nisu u vezi sa neposrednim korisnicima projekta, već nekompenziranim stranama, onda se netržišni uticaji (troškovi i koristi) projekta označavaju kao eksternalije. Eksternalije se često obuhvataju primenom WTP pristupa, mada postoje studije koje objavljuju referentne vrednosti za eksternalije u određenim oblastima (npr. transport, energetika). Ako studije postoje, onda analitičar samo treba da utvrdi obim eksternalije (npr. smanjenje buke u decibelima) i da ga pomnoži odgovarajućom referentnom vrednošću po jedinici (npr. cena za decibel po osobi). Intertemporalnu elastičnost ekoloških eksternalija (npr. povećanje emisije štetnih gasova) u odnosu na rast BDP-a po glavi stanovnika treba uzeti u obzir prilikom procene stope rasta

utvrđene cene po jedinici ekoloških eksternalija bazne godine (European Commission, 2014, pp. 50-51).

U EU se posebna pažnja posvećuje proceni uticaja projekta na klimatske promene, primenom pristupa zasnovanog na Metodologiji karbonskog otiska (eng. Carbon Footprint Methodology) Evropske investicione banke. Ovaj pristup uključuje sledeće korake (European Commission, 2014, p. 52): a) procena količine (u tonama godišnje) štetnih gasova koji su, zahvaljujući projektu, dodatno emitovani ili manje emitovani u atmosferu (npr. mereno tonama CO₂ po kilometru pređenog puta); b) procena ukupne CO₂ ekvivalentne emisije, korišćenjem Potencijala globalnog zagrevanja (eng. Global warming potential); odnosno, količina emisije određenog gasa staklene bašte, osim CO₂, se konvertuje u CO₂ ekvivalentnu emisiju množenjem faktorom koji odgovara potencijalu tog gasa za globalno zagrevanje; c) procena eksternalija, korišćenjem jediničnog troška CO₂ ekvivalentnata, izraženog u evrima po toni; Evropska investiciona banka je utvrdila cenu od 25 evra po toni CO₂ ekvivalentnata za 2010. (za centralni scenario), ali je predvidela njen rast od jednog evra godišnje do 2030., kada će dostići 45 evra (u evrima iz 2006.).

Budući da se procenom obračunskih cena, kao i procenom novčane vrednosti eksternalija, u analizu uključuju svi relevantni uticaji projekta na njegovom primarnom tržištu (neposredni korisnici projekta), uticaje koje projekat ima na sekundarna tržišta (pojedinci i/ili institucije, koji su posredno pod uticajem projekta) ne treba uključivati u analizu, pre svega, kako bi se izbeglo dvostruko obuhvatanje efekata projekta. Na primer, iako su društvene koristi isušivanja zemljišta povećanje njegove vrednosti i povećanje sadašnje vrednosti očekivanih prihoda od poljoprivrede, u obzir treba uzeti samo jednu od ovih koristi, jer pojedinac može, ili da proda zemlju, ili ostvari koristi od poljoprivredne proizvodnje. Međutim, Bordman i saradnici ističu da posredni uticaji treba da budu uključeni u analizu ako je sekundarno tržište veoma neefikasno, pa stvarne cene odstupaju od društvenih marginalnih troškova (Boardman, Greenberg, Vining, & Weimer, 2006, pp. 112-127). Na primer, poribljavanje još jednog jezera u okolini grada uslovljava pad cena dozvola za pecanje (primarno tržište) i povećanje cena ribolovačke opreme (sekundarno tržište). Ako ribolovačka oprema izazove zagađenje jezera, a povećanje cene opreme ne obuhvati u potpunosti ovaj trošak projekta (stvarna cena potcenjuje društveni marginalni trošak), onda on mora da bude obuhvaćen kao posredni efekat koji umanjuje neposredne koristi projekta.

Ocena ekonomske isplativosti projekata u skladu sa EU metodologijom

Troškovi i koristi će biti ostvarivani tokom dugog veka trajanja projekta, pa, u skladu sa konceptom vremenske vrednosti novca, treba da budu preračunati postupkom diskontovanja (procene sadašnje vrednosti). Koncept vremenske vrednosti novca ukazuje na to da su troškovi i koristi koji se ostvaruju u kasnijim periodima izraženi u novčanim jedinicama manje vrednosti (zbog propuštenih prinosa⁶ i većeg rizika), nego troškovi i koristi koji se ostvaruju u ranijim periodima. Odnosno, troškovi i koristi koji se ostvaruju u različitim periodima su izraženi u novčanim jedinicama različite vrednosti, što ih čini neuporedivim. Diskontovanjem se troškovi i koristi od projekta, preračunavaju tako da budu izraženi u novčanim jedinicama iste vrednosti (Stančić, 2006, pp. 32-52). U ekonomskoj analizi se za diskontovanje koristi društvena diskontna stopa (eng. social discount rate), koja izražava intertemporalni stav društva prema oportunitetnoj ceni kapitala, tj. stav društva prema odnosu između budućih i sadašnjih troškova i koristi.

Izbor društvene diskontne stope

U teoriji se ukazuje na dva osnovna pristupa za procenu društvene diskontne stope (SDR), analogna pristupima za procenu finansijske diskontne stope (Evans, 2006; Zhuang,

⁶ Pojedinci preferiraju da koristi ostvare što ranije (preferiraju sadašnju potrošnju), a troškove što kasnije, kako bi što duže na raspolaganju imali novac koji mogu da ulože uz određeni prinos. Zato tekućim koristim i troškovima pridaju veći značaj, tj. dodeljuju im veće ponderere.

Liang, Lin, & De Guzman, 2007; Florio & Sirtori, 2013): 1) pristup marginalne društvene stope vremenske preferencije (eng. marginal social rate of time preference), ili skraćeno SRTP, i 2) pristup marginalne društvene stope prinosa na privatni kapital (eng. marginal social rate of return on private investment), ili skraćeno SRRP. SRTP predstavlja stopu po kojoj je društvo spremno da odloži jedinicu tekuće potrošnje u zamenu za više buduće potrošnje. Ona može da bude utvrđena kao stopa prinosa (posle oporezivanja) na državne obveznice ili neku drugu hartiju od vrednosti niskog rizika, mada treba imati u vidu da pojedinci na tržištu neće izraziti sve svoje preferencije u pogledu budućnosti, kao i da se lične preferencije pojedinaca razlikuju od njihovih preferencija kao članova društva. Budući da pojedinci mogu da budu jako kratkoročno orijentisani, očekivano je da diskontna stopa društva kao celine bude niža od ovako utvrđene stope. Druga mogućnost za procenu SRTP je primena Remzijeve formule:

$$SRTP = \rho + \theta \times g \quad (3)$$

gde je ρ diskontna stopa korisnosti koja izražava čistu vremensku preferenciju, θ je elastičnost marginalne korisnosti potrošnje pojedinca (procentualna promena marginalne korisnosti pojedinca izazvana procentualnom promenom potrošnje), dok je g očekivana godišnja stopa rasta potrošnje po glavi stanovnika. Formula (3) ukazuje na dva moguća objašnjenja za manju vrednost buduće u odnosu na sadašnju potrošnju. Prvi deo formule (ρ) ukazuje na to da pojedinci preferiraju sadašnju potrošnju zato što su kratkoročno orijentisani (nestrpljivi) i osećaju rizik smrti. Istraživanja ukazuju na to da ρ ima vrednost od 1-3%, mada se često ističe da bi trebalo da bude jednaka odnosu ukupnog broja umrlih i ukupnog broja stanovnika ili nuli (Florio & Sirtori, 2013). Drugi deo formule ($\theta \times g$) ukazuje na to da se, zbog opadajuće marginalne korisnosti potrošnje⁷, u uslovima očekivanog rasta potrošnje, smanjuje spremnost pojedinaca da štede u sadašnjosti kako bi trošili više u budućnosti. Elastičnost θ može da bude procenjena na sledeći način (Evans, 2006):

$$\theta = \text{Log}(1 - t) / \text{Log}(1 - T/Y) \quad (4)$$

gde je t marginalna stopa poreza na dohodak, T je ukupna poreska obaveza, dok je Y ukupni oporezivi dohodak prosečnog poreskog obveznika. Ako je $\theta > 1$ potrošači preferiraju buduću potrošnju, tj. novčana jedinica buduće potrošnje doprinosi povećanju društvenog blagostanja za novčanu jedinicu. Istraživanja pokazuju da θ obično ima vrednosti između 1 i 2%. Stopa g se obično izjednačava sa stopom rasta potrošnje po glavi stanovnika u veoma dugom roku ili stopom rasta BDP-a po glavi stanovnika. Procene SRTP zasnovane na Remzijevoj formuli se kreću od 3% u Nemačkoj, 5,5% na Malti, do 10% na Novom Zelandu (Florio & Sirtori, 2013).

U skladu sa SRRP pristupom, kapital upotrebljen za realizaciju projekta, mogao je da bude upotrebljen za neku drugu isplativu svrhu, tako da izaziva oportunitetne troškove. Budući da su privredni resursi ograničeni, a privatni i javni sektor konkurišu za iste privredne resurse, ulaganja u javnom sektoru bi trebalo da donesu najmanje isti prinos kao ulaganja u privatnom sektoru. Ako to ne bi bio slučaj, društveno blagostanje bi bilo unapređeno premeštanjem resursa iz javnog u privatni sektor. U teoriji se obično navodi da bi SRRP trebalo da bude jednaka marginalnoj stopi prinosa (pre oporezivanja) na nerizična ulaganja u privatnom sektoru ili prosečnoj stopi prinosa (pre oporezivanja) na visoko rangirane obveznice preduzeća (Zhuang et al., 2007). Međutim, ističe se da je SDR manja od SRRP, jer SRRP uključuje premiju za rizik ulaganja u privatnom sektoru koji je veći od rizika ulaganja u javnom sektoru, a SRRP može da bude i pod uticajem tržišnih nesavršenosti, poput eksternalija ili monopolističkog utvrđivanja cena. Procene SRRP se kreću od 4% u Holandiji, 5% u Irskoj, do 15% na Filipinima (Florio & Sirtori, 2013).

⁷ Opadajuća marginalna korisnost potrošnje ukazuje na to da se sa povećanjem ukupne potrošnje smanjuje njena marginalna korisnost. Tada, pojedinci očekuju da budu plaćeni više u budućnosti kako bi nadoknadili potrošnju žrtvovanu (zbog štednje) u sadašnjosti.

Većina razvijenih zemalja, uključujući članice EU (izuzev Irske i Holandije), koristi bolje teorijski zasnovan SRTP pristup, koji u obzir uzima društvene preferencije, a ne finansijske podatke (Florio & Sirtori, 2013). Uredbom o primeni 2015/207, primenom SRTP pristupa je utvrđena SDR od 4,95% za članice EU koje koriste sredstva Kohezionog fonda, odnosno, SDR od 2,77% za ostale članice EU, mada se za ekonomsku analizu preporučuju stope od 5, odnosno, 3%. Članice EU mogu utvrditi SDR različitu od ovih preporuka, pod uslovom da: a) daju obrazloženje za ovakvu odluku, zasnovano na procenama ekonomskog rasta i drugih parametara koji određuju SDR u skladu sa SRTP pristupom i b) osiguraju doslednu primenu utvrđene stope za slične projekte u istoj zemlji, regionu ili sektoru.

Procena ekonomske isplativosti projekata

Procenom relevantnih ekonomskih troškova i koristi, kao i izborom odgovarajuće SDR, stvoreni su uslovi za procenu ekonomske isplativosti projekta, izračunavanjem ekonomske neto sadašnje vrednosti (ENSV), ekonomske stope prinosa (ESP) i racija koristi i troškova (B/C racio). ENSV je najvažniji i najpouzdaniji pokazatelj ekonomske isplativosti projekta. Utvrđuje se kao razlika diskontovanih troškova i koristi od projekta:

$$ENSV = \sum_{t=0}^n \rho_t V_t \quad (5)$$

gde je V_t neto korist (razlika društvenih koristi i troškova) projekta u periodu t , dok je ρ_t društveni diskontni faktor za period t , utvrđen na sledeći način: $\rho_t = 1/(1+r)^t$, gde je r društvena diskontna stopa. ESP predstavlja društvenu diskontnu stopu koja ENSV svodi na nulu, pa je:

$$0 = \sum_{t=0}^n \frac{V_t}{(1+ESP)^t} \quad (6)$$

B/C racio predstavlja odnos sadašnje vrednosti koristi i sadašnje vrednosti troškova od projekta:

$$B/C = \frac{\sum_{t=0}^n \rho_t B_t}{\sum_{t=0}^n \rho_t C_t} \quad (7)$$

gde je B_t izraz koristi od projekta u periodu t , a C_t izraz troškova projekta u periodu t . Veliki projekat je ekonomski isplativ, tj. prihvatljiv za kofinansiranje iz EU granta ako je $ENSV > 0$, $ESP > SDR$, a $B/C > 1$. Ako nije ekonomski isplativ, projekat neće biti prihvatljiv za kofinansiranje iz EU granta, jer koristi puno društvenih resursa za ostvarenje malih koristi za društvo. U periodu od 2000-2006., kada je propisana SDR bila 5,5% za zemlje članice EU, prosečna ESP za projekte koji su bili kofinansirani iz EU granta je bila najmanja (11,33%) u oblasti snabdevanja vodom i prerade otpadnih voda, dok je najveća (28,27%) bila u oblasti prerade čvrstog otpada (European Commission, 2008, p. 58).

Zaključak

Zemlje kandidati i potencijalni kandidati za članstvo u EU, u prethodnom programskom periodu (2006-2013.), mogle su da konkurišu za sredstva Instrumenta za pretpristupnu pomoć (eng. Instrument for Pre-accession Assistance), ili skraćeno IPA. Za period 2014-2020., predviđeno je da se IPA nastavi kroz IPA II, čije su oblasti politike: 1) reforme u okviru priprema za članstvo u EU, uključujući izgradnju institucija i kapaciteta, 2) socio-ekonomski i regionalni razvoj, 3) zapošljavanje, socijalne politike, obrazovanje, promocija rodne jednakosti i razvoj ljudskih resursa, 3) poljoprivreda i ruralni razvoj, 5) regionalna i teritorijalna saradnja. Utvrđeno je da Evropska komisija i korisnice IPA II treba da zaključe Okvirne sporazume, kojima se utvrđuju pravila za sprovođenje finansijske pomoći u okviru IPA II. Sredstva IPA II se usmeravaju na prioritete utvrđene indikativnim strateškim dokumentima (eng. Indicative

Strategy Paper), koje treba da donesu pojedinačne zemlje ili više zemalja za period od 2007-2014. Ovi dokumenti treba da utvrde prioritete za aktivnosti ostvarenja ciljeva u odgovarajućim oblastima politika i indikativni raspored EU pomoći za svaku oblast politike i po godinama.

U prethodnom programskom periodu, CBA je bila obavezna za projekte koji konkurišu za IPA grant vrednosti veće od 10 miliona evra. Cilj ovog propisa je bio da se zemlje kandidati i potencijalni kandidati za članstvo u EU pripreme za razvoj projekata kojima će konkurisati kao članice EU. Aktuelnim propisima, za korisnice IPA II nije utvrđena obaveza sprovođenja CBA, dok je Vodičem objašnjem postupak CBA samo za stukturane fondove i kohezioni fond, što ne znači da CBA ne treba da prati pripremu projekata kojima se konkuriše za IPA II. Ipak, u aktuelnom programskom periodu je veća pažnja posvećena analizi strateškog značaja projekata, odnosno njihovom potencijalnom doprinosu ostvarenju strateških ciljeva, kao i kvalitetu i dovršenosti planske i projektne dokumentacije. S tim u vezi je usvojena Metodologija za selekciju i prioritizaciju infrastrukturnih projekata, čija je svrha da se uspostavi standardizovan i objektivni mehanizam identifikacije, strateške procene, selekcije i prioritizacije infrastrukturnih projekata koji će se finansirati iz sredstava međunarodne razvojne pomoći.

Reference

1. Boardman, A. E., Greenberg, D. H., Vining, A. R., & Weimer, D. L. (2006). *Cost-Benefit Analysis*. New Jersey: Pearson Education, Inc.
2. Čupić, M. (2010). *Cost-benefit analiza*. Kragujevac: Business Start-up centre Kragujevac.
3. Del Bo, C., Fiorio, C., & Florio, M. (2011). Shadow Wages for the EU Regions. *Fiscal Studies*, 32(1), 109-143.
4. European Commission. (1997). *Guide to Cost-benefit Analysis of Major Projects in the Context of EC Regional Policy*. Brussels: Directorate General for Regional Policy.
5. European Commission. (2008). *Guide to Cost-Benefit Analysis of Investment Projects*. Bussels : Directorate General for Regional Policy.
6. European Commission. (2014). *Guide to Cost-benefit Analysis of Investment Projects*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
7. Commission Implementing Regulation (EU) 2015/207, Official Journal of the European Union L 38/1.
8. Regulation (EU) No 1303/2013 of the European Parliament and of the Council, Official Journal of the European Union L 347/320.
9. Evans, D. J. (2006). Social Discount Rates for the European Union. *Department of Economics, Management and Quantitative Methods at Universita degli Studi di Milano Working Paper no. 2006-20*.
10. Florio, M. (2006). Cost-Benefit Analysis and the European Union Cohesion Fund: On the Social Cost of Capital and Labour. *Regional Studies*, 40(2), 211-224.
11. Florio, M., & Sirtori, E. (2013). The Social Cost of Capital: Recent Estimates for the EU Countries. *Centre for Industrial Studies Milano Working Paper No. 03/2013*.
12. Mishan, E. J., & Quah, E. (2007). *Cost-Benefit Analysis*. Abingdon, Oxon: Routledge.
13. Stančić, P. (2006). *Savremeno upravljanje finansijama preduzeća*. Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
14. Zhuang, J., Liang, Z., Lin, T., & De Guzman, F. (2007). Theory and Practice in the Choice of Social Discount Rate for Cost-Benefit Analysis: A Survey. *ERD Working Paper No. 94*.

ULOGA I ZNAČAJ FORENZIČKOG RAČUNOVODSTVA U SRBIJI U PROCESU PRISTUPANJA EVROPSKOJ UNIJI

Dr Dragan Stojanović
Dr Dragomir Dimitrijević*

***Apstrakt:** Pouzdano i transparentno finansijsko izveštavanje, koje rezultira istinitim i poštenim prikazivanjem finansijskih rezultata preduzeća, bitna je determinanta pouzdanosti i stabilnosti finansijskog sistema. Postojanje visokog nivoa poverenja u kvalitet informacija koje pružaju finansijski izveštaji, pruža sigurnost investitorima, ohrabruje nove investicije, ubrzava finansijske i robne tokove i podiže efikasnost tržišta kapitala i privrede u celini. Informacije o finansijskoj poziciji i rezultatima poslovanja kompanije koje pružaju finansijski izveštaji, poslednjih godina gube svoj kredibilitet usled čestih finansijskih skandala prouzrokovanih upravo raznim prevarama izvršenim u finansijskim izveštajima. Praksa je pokazala da u mnogim slučajevima revizori nisu u stanju da otkriju manipulacije u finansijskim izveštajima, kako zbog svojih zakonskih ograničenja tako i zbog nemogućnosti pribavljanja adekvatnih i relevantnih dokaza. U ovakvim situacijama, računovodstvena profesija se koristi forenzičkim računovodstvom. Njegov zadatak je da kroz primenu zakonom dozvoljenih postupaka i sredstava istraži, dokaže i inicira postupak sankcionisanja manipulacija sa finansijskim izveštajima. Upravo je neophodnost razvoja forenzičkog računovodstva u Srbiji u cilju otkrivanja i sprečavanja prevara u preduzećima i tema ovog rada.*

***Ključne reči:** forenzičko računovodstvo, prevare, finansijski izveštaji*

Forenzičko računovodstvo - sredstvo otkrivanja i sprečavanja prevara

Pojedinci odgovorni za sastavljanje i prikazivanje finansijskih izveštaja i menadžment preduzeća su, pre svega najodgovorniji za obezbeđenje visokog nivoa kvaliteta i pouzdanosti finansijskih izveštaja. U tom procesu značajnu ulogu ima interna revizija, a po osnovu zakonskih odredbi i eksterna revizija. Njihova odgovornost se ogleda u procesu kontrole da li su finansijski izveštaji sastavljeni u skladu sa međunarodnim standardima i zakonskim odredbama. Ukoliko se pojavi sumnja da postoje nepravilnosti u finansijskim izveštajima, prvo reaguju eksterni revizori koje preduzeće po zakonu angažuje. Međutim, u mnogim slučajevima zbog neadekvatnih ovlašćenja ili nepostojanja specifičnih znanja revizori nisu u stanju da u potpunosti dokažu postojanje nepravilnosti u finansijskim izveštajima. Takve situacije, pogotovo sa aspekta dokazivanja postojanja prevara, zahtevaju angažovanje posebnih specijalista – **forenzičkih računovođa**. Ova oblast je relativno nova i ne postoji jedinstvena definicija pojma forenzičkog računovodstva.

Najopštija definicija forenzičkog računovodstva sagledava ovu delatnost kao spoj istraživačkih i analitičkih sposobnosti čiji je cilj rešavanje finansijskih problema na način na koji to zahtevaju zakonske odredbe. Jednu od najpoznatijih definicija forenzičkog računovodstva dao je Američki institut ovlašćenih javnih računovođa (AICPA), u okviru koje forenzičko računovodstvo uključuje spoj računovodstvenih, revizorskih, finansijskih i istraživačkih veština i poznavanje određenih oblasti zakona, sve u cilju sakupljanja, analiziranja i procenjivanja dokaznog materijala i interpretiranja rezultata istraživanja radi rešavanja mnogih finansijskih problema¹. Čini se da je najpotpuniju definiciju dalo Udruženje ovlašćenih istražitelja prevara (ACFE) po kojoj forenzičko računovodstvo predstavlja korišćenje računovodstvenih veština u potencijalnim ili stvarnim civilnim ili krivičnim sporovima, uključujući opšteprihvaćene

* dimitrijevicd@kg.ac.rs

¹ Crumbley, L, Hetger, L. & Stevenson, S. (2007). Forensic and Investigative Accounting (3rd Edition). CCH Business Valuation Group, Chicago, str. 1-4

računovodstvene i revizorske principe, u cilju utvrđivanja izgubljenih profita, prihoda, imovine ili štete, procene efikasnosti internih kontrola, otkrivanja prevara ili realizacije drugih aktivnosti koje zahtevaju uključivanje računovodstvenih ekspertiza u pravni sistem².

Mnogi teoretičari smatraju da „forenzičko računovodstvo predstavlja detaljnije i dublje ispitivanje od obične revizije, usmereno na otkrivanje prevara i sankcionisanje počinitelja prevare, odnosno izvođenje pripremnih radnji za sankcionisanje, tj. predstavlja postupak ispitivanja koji sprovode ovlašćeni istražitelji prevare sa ciljem dokazivanja nastanka prevare u preduzeću i identifikovanja počinioca prevare“³. Prema *Investiopedi*-i, forenzičko računovodstvo koristi računovodstvo, reviziju kao i istražne veštine za obavljanje ispitivanja finansijskih izveštaja preduzeća. Takve računovodstvene analize, pogodne su za sud, ispitivanje i vrednovanje finansijskih podataka preduzeća ili pojedinca, mogu se upotrebiti kao dokazni materijal. Forenzičko računovodstvo se može koristiti u sklopu istražnog postupka za ostvarenu prevaru, proneveru ili u određivanju nemara, ili čak kako bi se utvrdilo koliku odštetu pojedinac mora da platiti⁴.

Imajući u vidu sve navedene definicije, forenzičko računovodstvo se može odrediti kao primena svih računovodstvenih, revizorskih i drugih finansijskih veština i znanja u razjašnjavanju odnosa, činjenica i ekonomskih transakcija koje mogu biti ili su već predmet sudskog postupka⁵.

Forenzičko računovodstvo se koristi u situacijama kada postoji sumnja da je izvršena prevara u preduzeću. U tim situacijama forenzičko računovodstvo mora da izvrši detaljnu analizu poslovanja, ispita sve simptome prevare i donese izveštaj u kome se potvrđuje ili osporava tvrdnja da je ostvarena prevara. Na osnovu istrage, forenzički računovođa formira izveštaj na tako visokom nivou pouzdanosti i objektivnosti, da bi bio podoban kao dokaz u sudskom sporu. Primarna metodologija forenzičkog računovodstva, jeste objektivna verifikacija. Forenzičko računovodstvo je fokusirano na dokaze o ekonomskim transakcijama i na izveštavanje, kao sastavni deo računovodstvenog sistema i zakonskog sistema. Na razvoj discipline forenzičkog računovodstva više su uticala empirijska znanja dobijena kroz poslovnu praksu, a manje teorijska znanja. Za forenziku se kaže da je to „dubinsko“ snimanje i istraživanje događaja, koji izazivaju sumnju da se nešto krivo radi ili da je prevara moguća.

Razlozi za razvoj forenzičkog računovodstva su brojni, a među njima posebno se ističe nedostatak specijalnih znanja i iskustva eksternih i internih revizora, poreskih revizora, inspektora i računovođa pri istragama ostvarenih prevara, te davanju mišljenja veštaka u vezi sa pravnim, poslovnim i drugim potrebama. Ova oblast popunjava prazninu među računovođama, revizorima, inspektorima i drugim predstavnicima državne i sudske vlasti, kojima nedostaju posebna znanja i veštine za sprečavanje, otkrivanje i dokazivanje prevara u finansijskim izveštajima.

Za uspešno ispunjavanje svojih zadataka forenzičke računovođe moraju da poseduju znanje iz oblasti računovodstva i revizije, da poznaju odredbe pojedinih zakona, ali da imaju i iskustvo u komunikaciji, istraživanju detalja i pre svega nezavisnost i objektivnost u radu. Za sve ovo je potrebno dugogodišnje usavršavanje u svim oblastima računovodstva i revizije. Pored svega ovoga, forenzičke računovođe moraju da poseduju i sposobnost da sagledaju ljudsko ponašanje, da putem procene ponašanja i postupaka zaposlenih otkriju ko stoji iza prevara u poslovanju. Sve ovo se stiče iskustvom i dugogodišnjom analizom mnogih problematičnih situacija u poslovanju preduzeća. Sve ovo ukazuje da se forenzičke računovođe ne bave samo

² <http://www.acfe.com>, preuzeto dana 28.02.2015. godine

³ http://www.finance.hr/index.php?option=com_content&view=article&id=92&Itemid=61, preuzeto dana 01.03.2015. godine

⁴ <http://www.investopedia.com>, preuzeto dana 01.03.2015. godine

⁵ Petković, A. (2010). Forenzička revizija - Kriminalne radnje u finansijskim izveštajima. Proleter A.D. Bečej, Novi Sad, str. 179

analizom podataka iz finansijskih izveštaja, što rade revizori, već da je njihova pažnja usmerena na procenu transakcija, ljudi ili poslovnih jedinica da bi utvrdili da li postoje indicije o prevarama koje treba detaljnije istražiti.

U velikom broju slučajeva forenzičke računovođe bivaju pozvani da svedoče na sudu, kao svedoci, eksperti, kako na strani tužioca, tako i na strani odbrane. Forenzičke računovođe mogu dobiti zahtev da procene ekonomsku štetu nastalu usled prekida ugovora, da prezentuje činjenične podatke o počinjenoj prevari u oblasti osiguranja, da identifikuje prevaru, pranje novca, manipulaciju trgovanja na berzama i slične nedozvoljene radnje. Zadaci forenzičkih računovođa su da analiziraju, interpretiraju, sumiraju i prezentiraju međusobno povezane poslovno-finansijske stavke, tako da budu razumljive i na odgovarajući način potkrepljene. Forenzičke računovođe učestvuju u sledećim aktivnostima:

- istraživanju i analiziranju dokaza o počinjenoj prevari;
- razvijanju kompjuterizovanih aplikacija koje će poslužiti u analizama i prezentacijama o finansijskim dokazima;
- prezentacijama rezultata istraživanja u vidu izveštaja i kompletiranja dokumentacije;
- asistiranju u pravnim postupcima, uključujući svedočenja na sudu u ulozi svedoka-stručnjaka, te pripremanju vizuelnih sredstava, koja će služiti kao dokaz na suđenju.

Područja angažovanja forenzičkog računovodstva

Forenzičke računovođe se angažuju za analiziranje, interpretaciju, sumiranje i predstavljanje složenih finansijskih i poslovnih pitanja na razumljiv i na činjenicama utemeljen način. Od njih se očekuje da odlično poznaju revizorske i računovodstvene standarde, finansijsku teoriju i praksu, zakone države u kojoj se istraga sprovodi, zatim, da imaju određena znanja iz područja kriminologije i psihologije, kao i statističke obrade podataka i poznavanja rada na računaru. Najčešće usluge koje pružaju forenzičari, odnosno aktivnosti kojima se bave, mogu se svrstati u nekoliko oblasti, kao što je otkrivanje: nezakonite poreske evazije, lažiranja u finansijskim izveštajima, lažiranih bankrota, lažiranih šteta radi naplate osiguranja, profesionalnog nemara i greški, lažirane dokumentacije, krađa od strane zaposlenih, procene vrednosti poslovnih transakcija imovine, podele imovine na suvlasnike i procene štete.

Usled kompleksnosti i zahtevnosti svog posla, forenzičke računovođe veoma često rade u timovima da bi se mogli još uže specijalizovati za pojedina moguća područja prevare. Odluku o angažovanju forenzičkih računovođa može doneti uprava preduzeća, vlasnik ali i ostali korisnici finansijskih izveštaja ukoliko im je potrebna objektivna, nezavisna i stručna procena da li postoje prevare u preduzeću i samim tim da li su podaci u finansijskim izveštajima istiniti, relevantni i pouzdani. Angažovanje forenzičkog računovođe ima za cilj:

1. detektovanje područja mogućih nepravilnosti, odnosno sužavanje polja greške;
2. detektovanje konkretnih nepravilnosti;
3. ocenu visine rizika od utvrđenih nepravilnosti (namerno ili nenamerno, visok ili nizak nivo nepravilnosti, i dr.);
4. izvođenje dokaza (za sudski postupak).⁶

Angažovanje forenzičkih računovođa se ne vrši u svakoj situaciji kada postoji sumnja u kvalitet finansijskih informacija. Mnoge sumnje mogu biti eliminisane od strane kako internih tako i eksternih revizora. Pojedini događaji i indicije zahtevaju angažovanje forenzičkih računovođa i njih možemo izdvojiti prema učestalosti njihovog nastanka i po značaju u sledeće grupe:

- anonimne optužbe za prevaru dostavljene pismom, elektronskom poštom, ili preko telefona;

⁶ Muminović, S. (2011). Forenzičko računovodstvo – potreba ili pomodarstvo. Revizor, Institut za ekonomiku i finansije, Beograd, br. 54, str. 18

- saznanje da je visokorangirani menadžer dao otkaz zbog mogućih nelegalnih poslova;
- kompanija je identifikovana kao predmet istrage koju sprovode sudski organi;
- preduzeće je dobilo poziv od suda ili od regulatorne agencije;
- revizor veruje da je namerno doveden u zabludu verbalnim informacijama dobijenim od strane preduzeća ili da su zahtevana dokumenta prepravljana;
- postoje indikacije da dobavljači mogu biti fiktivni;
- postoje indikacije koje potiču od netačnog priznavanja prihoda ili rashoda kao što je priznavanje prodaje pre nego što je ona konačna, isporuka robe pre konačne prodaje, priznavanje prihoda iako postoji obaveza izvršenja značajnih usluga u vezi sa tom robom u budućnosti, očigledno evidentiranje nepostojećih prihoda, odlaganje rashoda na buduće periode ili priznavanje rashoda budućih kao rashoda tekućeg perioda⁷.

Svaka od ovih situacija može, ali i ne mora, da ukaže na postojanje prevara u preduzeću. Upravo je zadatak forenzičkih računovođa da svojim metodama ispituju sve one koji su direktno ili indirektno umešani u sumnjive transakcije i da u svom izveštaju ukažu da li postoji indicija prevare i u kom stepenu je ona ostvarena. Izveštaj se podnosi onim licima koja su forenzičkog računovođu i angažovala. Prevare u finansijskim izveštajima, iako su najčešći, nisu jedini razlog angažovanja forenzičkih računovođa. Oblasti koje su najčešće predmet istraživanja forenzičkog računovodstva su:

- 1) prevare u finansijskim izveštajima;
- 2) prevare sa zaposlenima;
- 3) prevare sa porezima;
- 4) bankrotstvo;
- 5) organizovani kriminal i terorizam;
- 6) procena vrednosti preduzeća.

Ovakva podela ukazuje na mogućnost postojanja prevara u svim elementima finansijskih izveštaja. Veoma detaljna i precizna podela koju je izvršio Howard Schilit govori o konkretnim manipulacijama sa finansijskim izveštajima. Po njegovoj klasifikaciji postoji sedam grupa prevara:

- 1) prerano priznavanje prihoda;
- 2) evidentiranje nepostojećih (lažnih) prihoda;
- 3) naduvavanje prihoda;
- 4) prenos postojećih rashoda na buduće periode;
- 5) neevidentiranje obaveza;
- 6) prenos postojećih prihoda na buduće periode;
- 7) prenos budućih rashoda na tekući period.⁸

Svaka od prethodno navedenih vrsta prevara ima isti cilj – stvaranje lažnih i nepouzdanih finansijskih informacija i dovođenje u zabludu korisnike finansijskih izveštaja. Postoji mnogo motiva za ostvarivanje prevara u finansijskim izveštajima, ali osnovni razlog za izvršenje prevara jeste stvaranje pogrešne slike o finansijskoj situaciji kompanije a samim tim i uticaj na povećanje ili ponekad na smanjenje vrednosti kompanije. Takođe, prevarama u finansijskim izveštajima menadžment želi da zadržavanjem profita na određenom nivou održi poverenje investitora, da odloži plaćanje poreza na dobit, a ne retko koristi ovakav vid manipulacije se izvršava radi ostvarivanja dodatnih novčanih nadoknada i bonusa. Angažovanje forenzičkih računovođa se može sagledati i sa stanovišta primene u sledećim opštim oblastima:

1. **Sprovođenje istrage na osnovu postojanja sumnji** – ukazivanje na probleme u poslovanju i na postojanje mogućih prevara može proisteći od anonimnog telefonskog

⁷ Škarić-Jovanović, K. (2009). Forenzičko računovodstvo – instrument zaštite interesa računovodstvene javnosti. XIII Kongres Saveza računovođa i revizora Republike Srpske, zbornik radova, Banja Vrućica, str. 25

⁸ Schilit, M. H. & Perler, J. (2010). Financial shenanigans – How to detect accounting gimmicks & fraud in financial reports (third edition). McGraw-Hill, New York str.24.

poziva ili elektronske pošte poslate od strane nezadovoljnog službenika ili trećeg lica. Forenzičko računovodstvo pomaže u rešavanju nastalih sumnji sa ciljem brzog rešavanja ovih problema i efikasnog identifikovanja uzroka tih problema;

2. **Podrška u sudskim sporovima** – kao što je već ranije rečeno podrška u sudskim sporovima podrazumeva pomaganje svim stranama u sudskom sporu u istraživanju mogućih prevara i procenjivanju vrednosti pojedine imovine;
3. **Veštačenje u krivičnim procesima protiv zaposlenih i kompanija** - forenzičke računovođe mogu učestvovati kao sudski veštaci u krivičnim procesima koji se tiču navoda protiv pojedinaca i kompanija u raznim situacijama kao što su podmetanje požara, prevare koje izvršavaju dobavljači, prevare koje izvršavaju kupci, prevare vezane za investiranje i berzanske malverzacije;
4. **Procena potraživanja po osnovu osiguranja** - procena ovih potraživanja podrazumeva pomoć forenzičkog računovođe u proceni integriteta i visine potraživanja. Najznačajnije oblasti tiču se izračunavanja gubitka nastalog po osnovu prekida poslovanja, jemstva i ličnih povreda. Određeni slučajevi zahtevaju finansijske projekcije, dok je za mnoge slučajeve potrebna finansijska analiza i ostale računovodstvene i revizorske usluge;
5. **Pružanje usluga državnom sektoru** – forenzički računovođa može da pruži pomoć državnoj upravi po pitanju poštovanja zakona time što će obezbediti da kompanije poštuju odgovarajuće zakonske propise. Najčešće usluge su istrage u vezi državnih davanja i dotacija kao i javna ispitivanja.

Mnogi aspekti forenzičkog računovodstva prevazilaze okvire tradicionalnog obrazovanja, obuke i iskustva revizora i računovođa. Za obavljanje forenzičkog računovodstva potreba su mnoga znanja i veštine među kojima su najvažnija:

- **Računovodstvena znanja i veštine** - Forenzički računovođa treba detaljno da poznaje računovodstvene standarde, poreske zakone i strukturu finansijskog izveštavanja;
- **Revizorsko znanje i veštine** - potrebne su kako bi forenzički računovođa znao do koje mere se može pouzdati u revizorske izveštaje. Pored toga, mnogi revizorski testovi se koriste i u istraživanju forenzičkog računovođe ili u kontroli sprovedene revizije;
- **Znanje iz ekonomike preduzeća** - ova znanja su neophodna forenzičkom računovođi kako bi stekao pojam o očekivanim rezultatima poslovnih subjekata, koji su predmet istrage, radi upoređivanja sa njegovim prikazanim rezultatima;
- **Znanje iz oblasti statistike** - forenzičke računovođe koriste statističke obrade mnogih podataka u finansijskoj analizi i, što je još važnije, moraju da znaju da protumače te rezultate;
- **Informatička znanja i veštine** - su neophodna kako bi forenzički računovođa mogao sagledati i obraditi računovodstvene podatke pomoću računara i korišćenjem posebno pripremljenih računarskih programa;
- **Poznavanje pravne regulative** - neophodno je za forenzičke računovođe koji moraju pripremiti dokaze za sudske postupke;
- **Istražiteljske veštine** - su neophodne forenzičkom računovođi kako bi znao šta će tražiti, gde će tražiti i kako će voditi intervju sa osumnjičenim osobama i svedocima. Istražiteljske veštine se stiču posebnim vrstama edukacije i praksom, ali i učenjem od starijih iskusnijih kolega.

Finansijsko izveštavanje i perspektive forenzičkog računovodstva u Srbiji

Nerazvijenost finansijskog tržišta, nedovoljno ulaganje u razvoj kadrova, nepostojanje političke podrške u vidu donošenja i sprovođenja adekvatnih zakonskih rešenja, marginalizacija uticaja knjigovođa i finansijskih analitičara u mnogim kompanijama, propusti u radu revizora (kako internih tako i eksternih), i nerazvijeni vlasnički odnosi, predstavljaju samo neke od razloga koji su doveli do toga da finansijsko izveštavanje u Srbiji bude na mnogo nižem stepenu

razvijenosti nego što je to slučaj u zemljama Evropske Unije, SAD-a i drugim, razvijenim zemljama. Takvo okruženje je dovelo da kvalitet finansijskog izveštavanja nije jedan od najvažnijih poslovnih prioriteta privrednih subjekata u Srbiji.

Prethodno navedeni razlozi dovode do toga da mnogim interesnim grupama u Srbiji (menadžeri, bankari, država) nije u interesu da se u finansijskim izveštajima prikaže realno finansijsko stanje poslovnog subjekta, jer bi se na taj način otvorila mnoga pitanja odgovornosti (kako etičke tako i krivične). Podaci pokazuju da je jedan od bitnih uzroka finansijske krize u svetu i Srbiji, neadekvatna primena Međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja u realnoj privredi i javnom sektoru, posebno prilikom procenjivanja ključnih bilansnih stavki nekretnina, zaliha, finansijske imovine i obaveza kao i neregularnom primenom metode fer vrednosti, kojom su naduvani prihodi, prikazivana neostvarena dobit i deljena nezarađena dobit i dividende. Samim tim, nepotpuno regulisanim sistemom finansijskog izveštavanja i nekontrolisanom primenom Međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja, javlja se i nepouzdana finansijsko izveštavanje, kako u privredi tako i u javnom sektoru, koje je postalo pogodna osnova za razvoj finansijskog kriminala, pronevera i korupcije u Srbiji i predstavlja limitirajući faktor za izlazak iz nastale recesije i ekonomskih teškoća zemlje, sa ozbiljnim posledicama, ako se brzo ne otklone.

Situacija u Srbiji, u oblasti finansijskog izveštavanja, zahteva hitnu radikalnu reformu računovodstvene i revizorske regulative. Neophodno je premestiti iz Ministarstva finansija ceo sektor računovodstvene regulative u Ministarstvo pravde, kao što je to već učinjeno u Nemačkoj, i integralno ga objediniti sa celokupnom regulativom privrednih društava na jednom mestu, od osnivanja privrednih društava, registracije, obaveze otvaranja poslovnih knjiga, prijavljivanja poreskoj upravi, sastavljanja i podnošenja finansijskih izveštaja, do stečaja i likvidacije poslovnih subjekata. Postoji više razloga za sprovođenje ovog radikalnog predloga budućeg uređivanja zakonodavne regulative računovodstva i revizije. Pre svega, u pitanju je vrlo osetljiva materija, vrlo podložna uticaju raznih interesnih grupa, donošenju neregularne regulative ili uopšte nedonošenje (na primer, nedonošenje zakona o budžetskom računovodstvu već sedam godina, itd.) da bi se omogućila legalizacija raznih finansijskih prevara i pronevera sa javnom imovinom ili zloupotrebama u velikim korporacijama i slično. Kada se ova regulativa objedini sa krivičnim zakonodavstvom, onda će sigurno biti manje pritisaka i manje uticaja sa strane u neadekvatnom regulisanju ove važne zakonodavne oblasti. Na kraju, zaposleni u Ministarstvu finansija su već premoreni i prezasićeni ovom problematikom, pa premeštaj i objedinjavanje sa Ministarstvom pravde donosi više komparativnih prednosti od opšteg javnog interesa⁹.

Mnogobrojni primeri su ukazali da je u poslednje vreme prevariti državu u Srbiji postala svakodnevica, posebno kada je reč o (ne)plaćanju poreza. Prisutne su poresko-finansijske akrobacije kojima pristupaju poreski obveznici pomoću kojih su ostvarili značajna materijalna bogatstva. Mnogobrojni su primeri poreske utaje u Srbiji, ali dalje u tekstu će biti navedeni i obrazloženi samo neki od primera, na prvi pogled poreske evazije. U Srbiji uporno opstaje i veoma je rasprostranjen fenomen konstruktivne dividende (vlasnici kapitala nastoje i uspevaju da profite svojih firmi prihoduju ne klasičnom isplatom dividendi već prikazivanjem svojih ličnih rashoda kao rashoda preduzeća), utanjene kapitalizacije (iskazivanje prihoda po osnovu kamata a ne po osnovu dividendi u poslovanju sa povezanim licima), odlaganje poreske obaveze (najtipičniji primer iskazivanje viška poreske nad računovodstvenom amortizacijom), vredniji stambeni prostor se pretvara u poslovni i plaća se porez na imovinu na osnovicu koju čini knjigovodstvena a ne tržišna vrednost i, naravno, poslovanje preko zemalja poreskih rajeva odnosno otvaranjem računa u zemljama u kojima nema poreza na depozite u bankama. U ovom slučaju neplaćanje ili umanjeње poreskih obaveza je po pravilu rezultat rada vrsnih poreskih

⁹ Dragojević, D. (2012). Kriza finansijskog izveštavanja. Preuzeto sa sajta: <http://www.ief.rs/public/wp-content/uploads/2012/10/KRIZA-FINANSIJSKOG-IZVE%C5%A0TAVANJA.pdf>, (preuzeto dana 15.03.2015. godine)

savetnika (koje angažuju poreski obveznici) i postojanja mnogobrojnih pravnih praznina (rupa u zakonu) i neusaglašenosti zakona, posebno poreskih i onih o računovodstvu i reviziji.

Svake godine se u Srbiji godišnje u „crnoj“ zoni obrne između 10 i 12 milijardi evra. Glavni izvori „sive“ ekonomije su „buvlje“ pijace i kineska roba. Ne uvodeći ih u legalne tokove, Srbija iz godine u godinu gubi ogroman novac. Poreska policija godišnje otkrije poreske utaje vredne 15 milijardi dinara. Vlasnici preduzeća, preduzetnici, pa i građani godinama su usavršili nekoliko najčešćih metoda izbegavanja poreza. Prvi na spisku za izbegavanje je svakako porez na dodatu vrednost. Načina je više, ali glavna pretpostavka je da se roba prodaje bez ikakvih tragova u papirima. Drugi slučaj je da promet robe naplaćuju u gotovini, a taj novac ne uplate na tekući račun i na prodatu robu ne plate PDV. Takvi prihodi bi mogli da uđu u ukupne godišnje prihode građana i da se oporezuju porezom na dohodak. Pokušaje prevare poreznici često otkriju i prilikom zahteva za povraćaj poreza na dodatu vrednost. Najčešće su u pitanju lažne fakture, dok u realnosti prometa uopšte nije ni bilo. I sekundarne sirovine mogu biti dobar način da se ne plati porez. Naime, sirovine se kupuju, koriste, a da se pri tom taj promet ne unosi u poslovne knjige. Na spisku za izbegavanje je i porez na kapitalnu dobit. Načina je više, a jedan od njih je drugačije vođenje tih sredstava. "Kupe, na primer, akcije po jednoj ceni, a prodaju ih po drugoj. Po pravilu trebalo bi da zarade i da u tom slučaju plate porez na kapitalni dobitak. U praksi neki to ne vode tako, već kao revalorizacionu rezervu, u prevodu izbegavaju plaćanje poreza", navode u Poreskoj upravi¹⁰.

Dva bitna razloga utiču na stvaranje mogućnosti za ostvarenje poreske utaje u Srbiji: loš rad sudova kao i blage kazne koje se izriču počiniocima prevare. Privrednici i građani godišnje pokušaju da utaje 30 milijardi dinara poreza, od čega poreska policija otkrije tek polovinu. Poreska uprava godišnje podnese oko 1.700 krivičnih i 40.000 prekršajnih prijava, ali podaci sakupljeni u više od 50 sudova u zemlji pokazuju da su poreznici najviše pucali u prazno. Prošle godine je zbog utaje poreza u zatvoru završilo samo tridesetak ljudi. Oko 99 odsto osumnjičenih je ili oslobođeno ili kažnjeno uslovno i novčano. Novčanu kaznu je platila polovina lica protiv kojih je vođen prekršajni postupak¹¹. Pet najčešćih načina prevara u vezi PDV-a u Srbiji su:

1. osniva se preduzeće koje je registrovano na nepostojeću osobu kroz falsifikovanu ličnu kartu ili na čoveka koji je prodao svoje podatke. Takva „fantom“ firma izda fiktivne fakture o prometu dobara ili usluga u kojima je sadržan PDV. Regularno preduzeće koje je dobilo takve fakture umanjuje za tu sumu obavezu po osnovu PDV-a;
2. osnivanje „peračkog“ preduzeća koje stvara privid regularnog poslovanja, uredno prijavljuje porez, ali nesrazmerno mali u odnosu na promet i broj zaposlenih;
3. da ne bi ušla u sistem PDV-a (promet preko četiri miliona dinara), firma svoje rashode pokriva uplatama pozajmica vlasnika za likvidnost. Ovo je veoma česta pojava i to kod velikih ugostiteljskih objekata koji kucaju minimalne iznose preko fiskalne kase, a nedostatak para nadoknađuju uplatom pozajmice;
4. otvaraju se sestrinske firme koje nisu u sistemu PDV-a zbog malog prometa i preko njih se stvaraju rashodi koji umanjuju dobit. Takva firma može da pokrije do četiri miliona dinara, pa kad odradi svoj posao, ona se zatvara i otvara se druga. U praksi je takvih preduzeća koja „pokrivaju“ glavno preduzeće pet, pa i više. Uglavnom su legalna i gotovo je nemoguće dokazati da su otvorena radi umanjivanja dobiti glavne firme;
5. izbegavanje plaćanja poreza po osnovu kapitalnog dobitka. Investitor kao fizičko lice ne podnosi poreske prijave za prihode koje ostvare prodajom stanova za razliku od pravnih

¹⁰ http://www.b92.net/biz/vesti/srbija.php?yyyy=2012&mm=01&dd=04&nav_id=571016, preuzeto dana 15.03.2015. godine

¹¹ <http://www.blic.rs/Vesti/Ekonomija/301128/Za-utaju-poreza---zatorsku--kaznu-dobije-tek--svaki-stoti>, preuzeto dana 15.03.2015. godine

lica i preduzetnika čiji su prihodi obuhvaćeni kontrolom poreza na dobit preduzeća, odnosno porezom na prihod od samostalne delatnosti.¹²

Mito i korupcija je jedan od velikih problema ne samo privrede već celokupnog društva u Srbiji. Prema istraživanjima koje je sproveo Gallup tokom 2011. godine, građani Srbije su se praktično navikli na korupciju, jer se po istraživanju 88% građana slaže da je korupcija uobičajena praksa u Srbiji, a da se 48% ispitanika slaže da je određeni nivo korupcije očekivan. Obični ljudi se osećaju kao žrtve korupcije u svakodnevnom životu, dok elitu smatraju zaštićenom (80%). Prema istom istraživanju, najveći i najznačajniji od svih problema koji brinu građane Srbije je nezaposlenost (41%) dok korupciju kao najveći i naznačajniji problem vidi 12% ispitanika¹³. Gledano u okruženju, na lestvici *Transparency International-a Corruption Perceptions* indeksa za 2011. Godinu, Srbija je svrstana na 86 mesto, zajedno sa Bugarskom, Jamajkom i Panamom, što je prikazano u Tabeli 1.

Tabela 1. Rangiranje zemalja bivše SFRJ prema *Corruption Perceptions Index-u* za 2011.

Rang	Zemlja	Skor
35	Slovenija	5,9
66	Hrvatska	4,0
66	Crna Gora	4,0
69	Makedonija	3,9
86	Bugarska	3,3
86	Jamajka	3,3
86	Panama	3,3
86	Srbija	3,3
91	Bosna i Hercegovina	3,2

Izvor: <http://cpi.transparency.org/cpi2012/results/>, preuzeto dana 15.03.2015. godine)

Na osnovu svega prethodno navedenog, kao i mnogih primera utaje poreza i raznih drugih finansijskih prevara koje su ostvarene u Srbiji, može se doneti zaključak da kontrola izvršenih prevara u finansijskim izveštajima nije na visokom nivou. Oblici kontrola koje postoje u Srbiji su pre svega kontrola *eksternih revizora*. Prema članu 31. Zakona o računovodstvu i reviziji („Službeni glasnik RS“, br. 46/2006, 111/2009 i 99/2011 – dr. zakon, u daljem tekstu: Zakon), **pravna lica – obveznici revizije imaju obavezu da Agenciji za privredne registre podnesu usvojene finansijske izveštaje sa mišljenjem revizora do 30. septembra tekuće godine**. U skladu sa članom 37. Zakona, obavezu dostavljanja usvojenih finansijskih izveštaja sa mišljenjem revizora imaju obveznici revizije, u koje spadaju:

1. velika i srednja pravna lica;
2. mala pravna lica koja javnom ponudom izdaju hartije od vrednosti ili čijim se hartijama trguje na organizovanom tržištu hartija od vrednosti;
3. matična pravna lica koja sastavljaju konsolidovane finansijske izveštaje.

Izveštaj revizora o obavljenoj reviziji redovnih godišnjih, odnosno konsolidovanih finansijskih izveštaja (u daljem tekstu: revizorski izveštaj), u skladu sa Zakonom i Međunarodnim standardima finansijskog izveštavanja, koji je potpisao ovlašćeni revizor i koji je overen pečatom preduzeća za reviziju – obveznik revizije dostavlja Agenciji za privredne registre u originalu na srpskom jeziku. Ako je uz revizorski izveštaj na srpskom jeziku dostavljen i revizorski izveštaj na stranom jeziku, on takođe mora biti overen pečatom preduzeća za reviziju i mora ga potpisati ovlašćeni revizor. Problem nastaje u činjenici da za obavljene poslove revizore plaća upravo preduzeće čiji finansijski izveštaji se kontrolišu. To u mnogim slučajevima dovodi u pitanje integritet i objektivnost revizora, posebno u uslovima teške ekonomske krize.

¹² <http://www.blic.rs/Vesti/Ekonomija/324489/Lazne-firme-za--utaju-poreza>, preuzeto dana 15.03.2015. godine

¹³ Muminović, S., (2012), „Forenzičkim računovodstvom – protiv mita i korupcije“, časopis Revizor, broj 57, Institut za Ekonomiku i finansije, str. 10

Takođe, još veći problem je što su mnoge revizorske kuće u Srbiji, kao i mnogim zemljama sveta, ujedno i konsultanti preduzećima čije finansijske izveštaje kontrolišu.

Tokom 2005. godine u Srbiji je osnovana *Državna revizorska institucija*. Osnovni zadatak ove institucije jeste revizija javnih sredstava¹⁴. Ova institucija može umnogome da spreči razne finansijske prevare u oblasti javnih državnih i lokalnih institucija, jer upravo u poslednje vreme postoje sumnje da su se u okviru državnih institucija desile finansijske manipulacije. Baš u izveštaju DRI za 2011. godinu ukazuje se na neke od potencijalnih prevara: „Državna revizorska institucija saopštila je da su u 2011. godini utvrđene nepravilnosti u javnim nabavkama koje premašuju 415 miliona evra. Kako kažu u DRI, nepravilnosti u javnim nabavkama koje premašuju 47 milijardi dinara, pronađene su prilikom kontrole 122 subjekta u 2011. godini. Prilikom predstavljanja godišnjeg izveštaja Predsednik DRI Radoslav Sretenović rekao je na skupštinskom odboru za finansije da ugovori koji su zaključeni bez sprovedenih postupaka javnih nabavki čine 84,65 odsto ukupnih nepravilnosti. Prema njegovim rečima, vrednost javnih nabavki koje nisu oglašene u Službenom glasniku i na portalu javnih nabavki u prošloj godini je iznosila 1,7 milijardi dinara, što čini 3,8 odsto ukupnih nepravilnosti u primeni Zakona o javnim nabavkama. DRI je najviše nepravilnosti uočila u postupcima javnih nabavki, od kojih više od dve trećine čine nezakonite nabavke lekova. Glavni državni revizor Radoslav Sretenović kazao je da su suprotno zakonu izvršene nabavke ukupne vrednosti 47 milijardi dinara, od čega su 34 milijarde dinara kupovine lekova za apoteke bez postupka javne nabavke. Državna revizorska institucija objavila je revizorske nalaze 46 subjekata revizije kod kojih je tokom 2012. godine radila revizije finansijskih izveštaja i pravilnosti poslovanja. Državna revizorska institucija utvrdila je u postupku revizije da Gradsko saobraćajno preduzeće Beograd i Javno komunalno preduzeće Standard iz Jagodine nisu uplaćivali poreze i doprinose u iznosu od 1,7 milijardi dinara. Prema rečima predsednika DRI Radoslava Sretenovića, utvrđeno je da GSP Beograd nije izvršio uplatu poreza i doprinosa kod isplate zarada u iznosu većem od 1,4 milijardi dinara. On je dodao da jagodinsko preduzeće Standard nije izvršilo uplatu poreza i doprinosa u iznosu od 203 miliona dinara. DRI je utvrdila i da ta dva preduzeća nisu izvršila plaćanje obračunatog poreza na dodatu vrednost u iznosu od 25,6 miliona dinara - GSP Beograd, kako je rekao Sretenović više od 11 miliona dinara, a Standard više od 14 miliona dinara“¹⁵.

Zamerke državnog revizora bile su i da: u završnom računu budžeta manje su iskazane obaveze države prema poslovnim bankama za projekte podsticanja građevinske industrije u 2011. godini i izvedene radove na koridoru 10 i koridoru 11 za iznos od ukupno deset milijardi dinara. Takođe, kod sedam javnih preduzeća nije izvršen popis imovine i obaveza u iznosu od 84 milijarde dinara. Ni kod tri revidirana ministarstva nije izvršen popis imovine i obaveza u vrednosti od 91 milion dinara. Problem kod DRI je što u praksi ova institucija još uvek nije u poziciji, kao mnoge slične institucije u svetu, da kada ukaže na nepravilnosti rada pojedinih javnih institucija nadležni organi odmah preduzmu potrebne mere dalje istrage i sankcionisanja. Ipak je ova institucija i dalje pod veliki uticajem političkih faktora i još uvek nije izgradila svoju objektivnost. Međutim, neosporna je velika važnost i uloga ove institucije u budućem poslovanju javnih institucija u kojima se, kako je praksa pokazala, javljaju mnoge finansijske prevare.

Još jedan oblik kontrole koji može da pomogne da se spreče finansijske prevare u Srbiji jeste *interna kontrola*. Pravno lice može da organizuje, a u zakonom određenim slučajevima dužno je da obezbedi, internu reviziju sa zadatkom da ispituje, ocenjuje i prati adekvatnost i efikasnost računovodstvenog sistema i sistema internih kontrola, u skladu sa zakonom. Sistem internih kontrola obuhvata sve procedure i postupke koje je rukovodstvo pravnog lica utvrdilo u cilju obezbeđenja urednog i efikasnog poslovanja pravnog lica, pridržavanja utvrđene politike rukovodstva, očuvanja integriteta sredstava, sprečavanja i otkrivanja kriminalnih radnji i grešaka,

¹⁴ Za više informacija o nadležnostima DRI videti: <http://www.dri.rs/index.php>

¹⁵ http://www.b92.net/biz/vesti/srbija.php?yyyy=2012&mm=12&dd=26&nav_id=672439, preuzeto dana 15.03.2015. godine

primene zakonskih propisa, tačnosti i potpunosti računovodstvenih evidencija, kao i blagovremenog sastavljanja pouzdanih finansijskih informacija¹⁶. Nepostojanje ili nedovoljna uloga internih kontrola u mnogim preduzećima u Srbiji onemogućava da ovaj vid kontrole bude u potpunosti efikasan.

Prethodno navedeni problemi ukazuju da je oblast finansijskog izveštavanja podložna manipulacijama, pre svega iz razloga nerazvijenosti sistema finansijskog izveštavanja i nepostojanja adekvatne kontrole. Bez konkretnih dokaza se ne može govoriti o neuspehu eksterne i interne kontrole u otkrivanju prevara. Ipak, neadekvatna uloga i pozicija eksterne i nedovoljna razvijenost interne revizije, su same po sebi dovoljni indikatori upozorenja da postoje velike šanse da dođe do prevara u finansijskim izveštajima. Upravo iz prethodno navedenih razloga vidi se da u Srbiji postoji potreba za stvaranjem posebne kontrolne delatnosti u vidu **forenzičkih računovođa**. O razvoju ove delatnosti u Srbiji je bilo vrlo malo konkretnih koraka od strane države i računovodstvenih institucija i celokupna aktivnost svodi se još uvek na razmatranje ovog problema kroz naučne radove i diskusije računovođa i revizora. Jedno od retkih savetovanja koje se direktno bavi pitanjima forenzičkog računovodstva i tehnika koje ova delatnost koristi pri otkrivanju prevara organizovano je od strane Organizacije za evropsku bezbednost i saradnju (OEBS) i Ministarstva pravde SAD-a: „Oko 30 tužilaca iz svih krajeva Srbije je tokom marta 2011. godine prisustvovalo diskusiji o korišćenju forenzičkog računovodstva u finansijskim istragama, na seminaru koji su zajednički organizovali misija OEBS-a i Ministarstvo pravde SAD-a. Cilj trodnevnog kursa je bio da pomogne razvoj kapaciteta Tužilaštva za borbu protiv finansijskog kriminala i pripremu primene novog Zakonika o krivičnom postupku koji uvodi tužilačku istragu. Iz tog razloga, jačanje kapaciteta tužilaca, putem upoznavanja sa načinom na koji da analiziraju finansijske podatke i od koga da te podatke traže kada se radi o pranju novca, korupciji ili drugim krivičnim delima privrednog kriminala, igra ključnu ulogu. Obuka, takođe, analizira pripremu i predstavljanje slučajeva koji se odnose na privredni kriminal. „Ova obuka pomoći će tužiocima da koriste finansijske podatke u istragama i krivičnom gonjenju. Ona predstavlja deo napora misije OEBS u Srbiji da poboljša kapacitete tužilaštva u sprovođenju istraga u slučajevima korupcije, pranja novca i drugih krivičnih dela privrednog kriminala,“ rekao je savetnik za ekonomsku transparentnost misije OEBS-a, Mato Mejer. Kendal Dej, savetnik za borbu protiv korupcije Ministarstva pravde SAD je dodao: „Uspeh Srbije u borbi protiv korupcije i privrednog kriminala leži u mogućnosti onih koji sprovode istragu da koriste metode forenzičkog računovodstva i prate tok novca. Uspešno gonjenje u slučajevima korupcije i drugih finansijskih krivičnih dela često zavisi od dokaza koji su prikupljeni zahvaljujući finansijskim podacima.“ Obuku koja uključuje i studije slučaja su držali stručnjaci iz Uprave za sprečavanje pranja novca pri Ministarstvu finansija, Jedinice za finansijske istrage Ministarstva unutrašnjih poslova, Narodne banke i Tužilaštva za organizovani kriminal, kao i ovlašćeni forenzički računovođa i stručnjak iz oblasti stečajnog prava Miroslava Milenović“.¹⁷

Zaključak

Svetska finansijska kriza, koja je zahvatila svetsko tržište još krajem 2008. godine, ukazala je da broj prevara ima tendenciju porasta. Upravo u ovakvim situacijama mnogi žele da manipulacijama prikažu iskrivljenu sliku o svom poslovanju da bi ispunili razne kratkoročne ciljeve kao što su ostvarivanje ekstra profita, neprikazivanje gubitka u poslovanju, izbegavanje oporezivanja itd. Sve ovo ukazuje da aktuelna finansijska regulativa na finansijskim tržištima nije dovoljno jaka da se preduprede moguće buduće krize. Zbog toga su sve veći zahtevi da se kontrola finansijskih tržišta i poslovanja na njima pooštri i da se stvore novi uslovi u kojima će

¹⁶ http://www.pks.rs/SADRZAJ/Files/Odbor%20za%20privredna%20dru%C5%A1tva/Zakon_o_racunovodstvu_i_reviziji.pdf, preuzeto dana 15.03.2015. godine

¹⁷ <http://www.osce.org/sr/serbia/76296>, preuzeto dana 16.03.2015. godine

svi imati bolju konkurentsku poziciju i u kojima se ne sme manipulirati finansijskim informacijama. Ukoliko u okviru kompanija ne egzistira sistem kontrole i nadzora kvaliteta samog procesa finansijskog izveštavanja, i ako vlasnici kapitala, investitori i ostali stejkholderi ne raspolažu instrumentima za zaštitu svojih interesa, jasno je da će samim tim prevare biti veće i brojnije. U mnogobrojnim kompanijama postoje nekoliko različitih nivoa kontrole (pre svega interna i eksterna kontrola), ali su slučajevi prevara ukazali da su ti oblici kontrole nedovoljni da se prevare na vreme otkriju i spreče. Upravo zbog toga forenzičko računovodstvo ima zadatak da u onom delu u kome prethodno navedene kontrole ne postignu uspeh u sprečavanju prevara preduzmu sve moguće mere kako bi sprečile prevare. Da bi to mogle da urade, forenzičke računovođe moraju da imaju zakonodavna ovlašćenja i podršku političkih i privrednih faktora. Svakodnevni primeri prevara koji se u sve većem broju ostvaruju u kompanijama u Srbiji su dokaz da postojeći sistem kontrole kvaliteta finansijskih izveštaja ne daje dobre rezultate. To je samo jedan od mnogobrojnih razloga zašto je potrebno razviti i uvesti u sistem kontrole forenzičko računovodstvo. Međutim, da bi forenzičko računovodstvo moglo da se na pravi način koristi, potrebno je da forenzičke računovođe imaju odgovarajuća ovlašćenja i adekvatnu poziciju u kontrolnim organima, kako bi na objektivan i profesionalan način mogli da otkriju i spreče prevare u mnogobrojnim kompanijama u Srbiji.

Reference

1. Crumbley, L, Hetger, L. & Stevenson, S. (2007). Forensic and Investigative Accounting (3rd Edition). CCH Business Valuation Group, Chicago.
2. Dragojević, D. (2012). Kriza finansijskog izveštavanja. Preuzeto sa sajta: [http://www.ief.rs/public/wp-content/uploads/2012/10/KRIZA-FINANSIJSKOG IZVE%20TAVANJA.pdf](http://www.ief.rs/public/wp-content/uploads/2012/10/KRIZA-FINANSIJSKOG%20IZVE%20TAVANJA.pdf), (preuzeto dana 15.03.2015. godine)
3. Muminović, S. (2011). Forenzičko računovodstvo – potreba ili pomodarstvo. Revizor, 54, Institut za ekonomiku i finansije, Beograd.
4. Muminović, S. (2012). Forenzičkim računovodstvom – protiv mita i korupcije. Revizor, 57, Institut za Ekonomiku i finansije.
5. Petković, A. (2010). Forenzička revizija - Kriminalne radnje u finansijskim izveštajima. Proleter A.D. Bečej, Novi Sad.
6. Schilit, M. H. & Perler, J. (2010). Financial shenanigans – How to detect accounting gimmicks & fraud in financial reports (third edition). McGraw-Hill, New York
7. Škarić-Jovanović, K. (2009). Forenzičko računovodstvo – instrument zaštite interesa računovodstvene javnosti. XIII Kongres Saveza računovođa i revizora Republike Srpske, zbornik radova, Banja Vrućica. <http://www.acfe.com>
8. <http://www.blic.rs>
9. <http://www.b92.net>
10. <http://cpi.transparency.org>
11. <http://www.dri.rs>
12. <http://www.finance.hr>
13. <http://www.investopedia.com>
14. <http://www.osce.org/sr/serbia>
15. <http://www.osce.org>
16. <http://www.pks.rs>

PRIMENA OSME DIREKTIVE EVROPSKE UNIJE U REPUBLICI SRBIJI

Dr Snežana Ljubisavljević*

***Apstrakt:** Rad je fokusiran na ispitivanje usklađenosti zakonske i profesionalne regulative u Republici Srbiji (RS) sa odredbama Osme direktive Evropske unije (EU), koja propisuje uslove za sticanje sertifikata i licence ovlašćenog revizora. Za sertifikovanje revizora neophodne su obrazovne, ispitne i iskustvene kvalifikacije. Primarni cilj rada je dokazivanje (opovrgavanje) hipoteze o doslednoj primeni Osme direktive EU u RS. Sekundarni cilj ovog rada je upoređivanje teksta Osme direktive EU sa odredbama Zakona o reviziji i profesionalnom regulativom revizije u RS, da bi se ustanovio stepen njihove harmonizacije.*

***Ključne reči:** revizor, kompetencije, sertifikacija, licenca, harmonizacija.*

Uvod

Revizija je nastala razdvajanjem funkcije upravljanja od vlasništva nad uloženim kapitalom. Pošto su vlasnici skeptični prema načinu upravljanja kapitalom od strane menadžmenta, oni angažuju revizora da proveri finansijske izveštaje i izrazi mišljenje o njihovoj istinitosti i objektivnosti. Revizija obezbeđuje sigurnost investitorima i kreditorima jer usmerava njihov kapital u najprofitabilnije grane i preduzeća na tržištu kapitala. Na taj način, revizija umanjuje neizvesnost internih i eksternih korisnika finansijskih izveštaja. Dužnosti, prava i odgovornosti revizora prema korisnicima revizorskog izveštaja su regulisane zakonom i profesionalnim principima i pravilima sadržanim u revizorskim standardima i etičkom kodeksu.

Zakonom o reviziji u RS iz 2013. godine usvojene su odredbe Osme direktive EU, posebno one koje se odnose na uslove za sticanje zvanja i licence, nezavisnost revizora i priznavanje sertifikata iz država članica. Uslovi koje treba da ispune kandidati za sticanje zvanja ovlašćenog revizora podrazumevaju visok nivo profesionalnog znanja i praktičnog iskustva, profesionalne sposobnosti i određene lične osobine i kvalitete. Pored toga, Direktivom se zahteva i kontinuirano preispitivanje profesionalnih kompetencija revizora. Ovi i drugi propisani uslovi su implementirani u zakonsku i profesionalnu regulativu država članica EU.

Profesionalni okviri regulisanja revizije obuhvataju postulate, principe, standarde, smernice i pravila kojima se dopunjuju i detaljnije razjašnjavaju brojni problemi sprovođenja revizije u praksi, koje ne sadrže zakonski propisi iz ove oblasti. Profesionalnu regulativu u RS čine Međunarodni standardi revizije i Kodeks etike za profesionalne računovođe, usvojeni od strane Međunarodne federacije računovođa (*International Federation of Accountants - IFAC*). Profesionalna asocijacija revizora u RS je Komora ovlašćenih revizora nadležna za izdavanje sertifikata ovlašćenog revizora, donošenje programa i organizovanje ispita za sticanje zvanja. Stoga ovaj rad inkorporira sledeća tri područja koja se odnose na primenu Osme direktive u RS: 1) osnovne odredbe Osme direktive EU; 2) usklađenost zakonske regulative u RS sa Osmom direktivom EU i 3) profesionalna regulativa revizije u RS.

Osnovne odredbe Osme direktive Evropske unije

Evropski Savet, na predlog nadležne Komisije, a prema pregledu mišljenja evropskog Parlamenta i Ekonomskog i društvenog komiteta, usvojio je 1986. godine u Briselu tekst Osme direktive EU. Ova Direktiva se odnosi na kvalifikacije ovlašćenih revizora koje treba da budu

* ljubisavljevic@kg.ac.rs

harmonizovane u svim državama članicama. Sa neznatnim izmenama i dopunama, Direktiva je i danas na snazi.

Vlasti zemalja članica EU prema ovoj Direktivi mogu da odobre obavljanje revizije finansijskih izveštaja samo:

1. fizičkim licima koja zadovoljavaju uslove propisane ovom Direktivom i
2. revizorskim kućama koje zapošljavaju ovlašćena lica prema pravilima ove Direktive.

Umesto vlasti država članica odobrenje obavljanja revizije se može preneti na profesionalne asocijacije osnovane i ovlašćene nacionalnim zakonom.

Fizičkom licu može se odobriti sprovođenje propisane revizije finansijskih izveštaja kada ispuni sledeće uslove:

1. univerzitetsko obrazovanje;
2. završen kurs teorijske obuke;
3. minimum tri godine praktičnog iskustva u revizorskoj firmi;
4. položen ispit profesionalnih kompetencija i
5. finalni ispit organizovan ili priznat od strane države.

Ispitivanje profesionalnih kompetencija se odnosi na neophodan nivo teorijskog znanja i na mogućnost primene tog znanja u praksi. Deo ovih ispitivanja mora biti obavljen pisanim putem. Ispitivanje teorijskog znanja kandidata za sticanje zvanja mora da pokrije sledeće oblasti:

- a) revizija: analiza, kritičko procenjivanje i valuacija finansijskih izveštaja, finansijsko računovodstvo, konsolidovani bilansi, upravljačko računovodstvo, obračun troškova, interna revizija i profesionalni standardi revizije;
- b) pravo: zakon o kompanijama, zakon o stečaju, poreski zakon, građansko i trgovinsko pravo, zakon o socijalnom osiguranju i zakon o radu i
- c) ostale važne oblasti: osnovni principi finansijskog menadžmenta, informacioni i kompjuterski sistemi, poslovna, opšta i finansijska ekonomija, matematika i statistika.

Osma direktiva EU omogućava priznavanje određenih položenih ispita licima koja poseduju univerzitetsku diplomu, pa se ona mogu osloboditi teorijskog testiranja za predmete koje pokriva ta diploma (*Eighth Council Directive EU, Article 7*). Što se tiče propisanog uslova sticanja praktičnog iskustva od najmanje tri godine u revizorskoj firmi, Direktiva dozvoljava sticanje zvanja i onim licima koja:

- a) imaju profesionalno iskustvo u oblastima računovodstva, finansija i prava u trajanju od 15 godina i koja su položila ispit profesionalne kompetencije ili
- b) su 7 godina obavljala profesionalne aktivnosti iz navedenih oblasti, plus 3 godine u oblasti revizije finansijskih izveštaja i koja su položila ispit profesionalne kompetencije.

Direktiva propisuje da ovlašćeni revizori u državama članicama treba da obavljaju reviziju finansijskih izveštaja sa profesionalnim integritetom i da budu nezavisni, onako kako to propisuju zakoni pojedinih zemalja u okviru EU. Države članice treba da osiguraju da nezavisnost revizora ne sme biti ugrožena, posebno od strane akcionara, menadžmenta, članova upravnog i nadzornog odbora revizorske firme u kojoj je revizor zaposlen. Uticaj inkompatibilnih poslova (računovodstvene, poreske i konsalting usluge) na nezavisnost revizije određuje svaka zemlja članica nacionalnim zakonom. U skladu sa ovom Direktivom revizija je javna profesija, pa stoga države članice treba da obezbede javnu dostupnost imena i adresa: ovlašćenih revizora, revizorskih firmi, njihovih akcionara, menadžmenta, članova upravnog i nadzornog odbora. U toku revizorskog angažmana, ali i pre i posle njega, revizori treba da održavaju dobar ugled u društvu štiteći interese profesije. Ukoliko revizori ne poštuju propisana pravila profesionalnog ponašanja i delovanja snose odgovarajuće sankcije.

Država članica EU može da odobri stečene kvalifikacije ovlašćenih revizora iz druge države članice (princip reciprociteta), ako su one u skladu sa uslovima propisanim Osmom direktivom. Pri tome, kompetentni organi vlasti razmatraju ekvivalentnost njihovih kvalifikacija sa zahtevima zakona države članice i sa odredbama ove Direktive. Takođe, ovlašćeni revizori moraju imati dokaz o poznavanju pravnih propisa države u kojoj traže priznavanje sertifikata.

Propisane uslove i mere u Osmoj direktivi treba implementirati u zakonsku i profesionalnu regulativu država članica. One se odnose pre svega na odgovornost revizora za sprovođenje postupaka revizije finansijskih izveštaja. Revizor ima dvostruku odgovornost: prema klijentima i prema trećim licima koja koriste informacije iz revidiranih finansijskih izveštaja. Na kraju Direktive se određuje uloga Komiteta evropske ekonomske zajednice (*European Economics Community - EEC*) koji treba da olakša skladnu primenu ove Direktive kroz redovne sastanke koji posebno treba da se bave problemima koji nastaju u vezi sa njenom primenom i da po potrebi savetuje nadležnu Komisiju u vezi sa izmenama i dopunama Direktive.

U okviru država članica EU, revizorska profesija i praksa su dostigle najviši nivo razvoja u Velikoj Britaniji, Nemačkoj, Francuskoj i Italiji. Velika Britanija se smatra "kolevkom" moderne revizije, ali materija revizije nije regulisana posebnim zakonom, već je regulisana odredbama Zakona o kompanijama (*Company Act*), kojim je ojačana uloga revizora i primenjene Direktive EU. Za razliku od Velike Britanije, u Nemačkoj odlučujuću ulogu ima zakonska regulativa, dok revizorska profesija ima sporadični, savetodavni uticaj. Naime, proces sertifikacije revizora nije poveren privatnom sektoru, već je u njega mnogo više uključena vlada. Slično kao i u Nemačkoj, profesionalna regulative revizije u Francuskoj se može okarakterisati kao dominantni legalizam. U Italiji danas dominantan uticaj na razvoj revizorske profesije imaju Ministarstvo pravosuđa i Nacionalna komisija za kontrolu berzi (*Commissione Nazionale per la Societa e la Borsa - CONSOB*) (Ljubisavljević, 2000, 224). Odredbe Osme direktive su značajno uticale na regulativu revizorske profesije u ovim zemljama, ali i u ostalim državama članicama EU. Iako RS još nije članica EU, ona je nastojala da implementira odredbe Osme direktive EU u zakonsku regulativu: Zakon o reviziji računovodstvenih iskaza iz 1996. godine i Zakon o računovodstvu i reviziji iz 2006. godine.

Usklađenost zakonske regulative u RS sa Osmom direktivom EU

Zakonskom i profesionalnom regulativom revizije regulišu se obaveze i odgovornosti revizora prema brojnim internim i eksternim adresatima finansijskih izveštaja. Da bi bili efikasni, parametri obe navedene regulative moraju biti jasni, precizni, merljivi, poznati korisnicima, prihvaćeni kao razumni i usvojeni u praksi revizije. Oni predstavljaju minimalne, a ne maksimalne zahteve regulisanja revizorske aktivnosti i nisu statička kategorija, jer su podložni izmenama i dopunama (Ljubisavljević, 2004, 5).

Razlike koje postoje u zakonskoj regulativi revizije u pojedinim zemljama sveta su uslovljene različitim društvenim, ekonomskim, političkim, kulturološkim i pravnim uslovima. Razvijene zemlje obrazuju "kritičnu masu" u finansijskoj reviziji sveta, jer troše relativno najveće iznose na istraživanje, obrazovanje revizora, razvoj revizorske profesije i naplaćuju velike iznose za pružanje revizorskih i drugih usluga. Ove zemlje su izvršile veliki uticaj na razvoj revizorske profesije u zemljama u razvoju, među kojima je i RS.

Poslednji Zakon o reviziji u RS, donešen je 2013. godine i on uređuje uslove i način obavljanja revizije finansijskih izveštaja, obaveznost revizije, stručnu osposobljenost i način dobijanja licence za obavljanje revizije, kao i druga srodna pitanja. Prema ovom Zakonu, revizija finansijskih izveštaja je postupak provere i ocene finansijskih izveštaja, kao i podataka i metoda koji se primenjuju pri njihovom sastavljanju, na osnovu kojih se daje nezavisno stručno mišljenje o tome da li finansijski izveštaji u svim materijalno značajnim aspektima daju istinit i pošten prikaz finansijskog stanja i rezultata poslovanja pravnog lica u skladu sa odgovarajućom

regulativom za izradu finansijskih izveštaja. Prema odredbama Zakona postoje sledeće kategorije revizora:

- a) ovlašćeni revizor, kao fizičko lice koje je položilo ispit za sticanje zvanja ovlašćeni revizor, a koje nema važeću licencu za obavljanje revizije;
- b) licencirani ovlašćeni revizor, kao fizičko lice koje je položilo ispit za sticanje zvanja ovlašćeni revizor i ima važeću licencu za obavljanje revizije;
- c) samostalni revizor, kao licencirani ovlašćeni revizor koji ima važeću dozvolu da obavlja reviziju kao preduzetnik;
- d) revizor države članice, kao fizičko lice koje ima važeću ispravu nadležnog organa države članice za obavljanje zakonske revizije i
- e) revizor treće zemlje, kao fizičko lice koje ima važeću ispravu nadležnog organa treće zemlje za obavljanje obavezne revizije.

Licenca za obavljanje revizije je javna isprava koju izdaje Ministarstvo finansija RS. Zakon o reviziji propisuje sledeće uslove za izdavanje licence za obavljanje revizije:

- 1) stečeno visoko obrazovanje u trajanju od najmanje četiri godine;
- 2) položen ispit za zvanje ovlašćenog revizora;
- 3) najmanje tri godine praktičnog radnog iskustva na zakonskim revizijama (u revizorskoj firmi ili kod samostalnog revizora), od kojih najmanje dve godine uz nadzor licenciranog ovlašćenog revizora;
- 4) da ne postoji zabrana izdavanja nove licence, ukoliko je ranije oduzeta, do isteka perioda u kome postoji zabrana izdavanja nove licence i
- 5) da kandidat za revizora nije pravosnažno osuđivan za krivična dela koja ga čine nedostojnim za obavljanje poslova revizije.

Licenca može biti izdata revizoru države članice, kao i revizoru treće zemlje (pod uslovima reciprociteta), ako imaju važeću ispravu nadležnog organa koja po sadržaju odgovara sertifikatu i uslovima propisanim ovim Zakonom. Za dobijanje ove licence neophodno je položiti i dopunski ispit iz poznavanja propisa RS po programu Komore ovlašćenih revizora. Zahtev za izdavanje licence podnosi se Ministarstvu finansija RS. Licenca se izdaje na period od tri godine i produžava se na zahtev licenciranog ovlašćenog revizora, uz dokaz da je obavio kontinuirano profesionalno usavršavanje.

Ispit za sticanje zvanja ovlašćenog revizora polaže se u Komori ovlašćenih revizora, a obuhvata potreban nivo teorijskog znanja iz predmeta relevantnih za obaveznu (zakonsku) reviziju i sposobnost da se takvo znanje primeni u praksi. Ovaj ispit obuhvata sledeće oblasti u celini:

- 1) opšta teorija i principi računovodstva;
- 2) zakonski okvir u vezi sa pripremanjem godišnjih i konsolidovanih finansijskih izveštaja;
- 3) međunarodni standardi finansijskog izveštavanja;
- 4) finansijska analiza;
- 5) upravljačko računovodstvo;
- 6) upravljanje rizicima i interna kontrola;
- 7) revizija i profesionalne veštine;
- 8) međunarodni standardi revizije i
- 9) profesionalna etika i nezavisnost.

Ovaj ispit obuhvata i sledeće oblasti u delu koji je relevantan za zakonsku reviziju:

1. poznavanje propisa RS, i to: pravo privrednih društava i korporativno upravljanje; obligaciono pravo; propisi koji regulišu vršenje domaćeg i međunarodnog platnog prometa i prenosa kapitala; propisi koji uređuju tržište kapitala i hartija od vrednosti; zakon o stečaju; poreski sistem; građansko i trgovinsko pravo, kao i propisi koji regulišu poslovanje banaka, društava za osiguranje i ostalih finansijskih institucija i radno pravo;

2. informacione tehnologije i računarski sistemi;
3. mikroekonomija, opšta i finansijska ekonomija;
4. finansijska matematika i statistika i
5. osnovni principi finansijskog menadžmenta privrednih društava.

Ispit za sticanje zvanja polaže se prema programu koji donosi Komora ovlašćenih revizora, uz prethodnu saglasnost Odbora za javni nadzor nad obavljanjem revizije i Ministarstva finansija (*Zakon o reviziji RS*, član 7). Lice, koje ima diplomu univerziteta, odnosno sertifikat profesionalnog tela koje je član međunarodne ili evropske federacije računovođa, kojim dokazuje da je položilo jedan ili više predmeta utvrđenih ovim zakonom, može da bude oslobođeno polaganja teorijskog ispita, odnosno dela ispita.

Licencirani ovlašćeni revizor je dužan da obavlja kontinuirano profesionalno usavršavanje u cilju održavanja i unapređenja teorijskog znanja, profesionalnih veština i profesionalnih vrednosti u skladu sa zahtevima Međunarodnih standarda edukacije. Obuku u cilju sprovođenja kontinuirane edukacije mogu da pružaju Komora ovlašćenih revizora, kao i uz prethodnu saglasnost Odbora za javni nadzor: visokoškolske ustanove, profesionalna tela, druga pravna lica, društva za reviziju, ukoliko poseduju odgovarajuće uslove. Licencirani ovlašćeni revizori i društva za reviziju (revizorske firme), dužni su da, kao poverljive, čuvaju sve podatke, činjenice i okolnosti koje su saznali tokom obavljanja revizije. Poslovne tajne i informacije dužna su da čuvaju i druga lica koja rade ili su radila u revizorskoj firmi i kojima su na bilo koji način dostupni poverljivi podaci klijenta.

U cilju zaštite nezavisnosti revizora, kao fundamentalnog koncepta revizorske profesije i prakse, licencirani ovlašćeni revizor, prema ovom Zakonu, ne može da obavlja reviziju kod pravnog lica:

- 1) u kojem je vlasnik udela ili akcija;
- 2) u kojem je direktor, odnosno član organa upravljanja ili nadzora (ili je to njegov krvni srodnik u pravoj liniji i krvni srodnik u pobočnoj liniji zaključno sa trećim stepenom srodstva, kao i supružnik);
- 3) u kojem je pružao usluge inkopatibilne sa revizijom za godinu za koju se obavlja revizija i
- 4) ukoliko nastupe druge okolnosti koje mogu da utiču na nezavisnost licenciranog ovlašćenog revizora (*Zakon o reviziji RS*, član 34).

Zakon o reviziji, takođe, nameće i ograničenja za obavljanje revizije revizorskim firmama. Naime, društvo za reviziju ne može da obavlja reviziju kod pravnog lica:

1. u kojem ima udele ili akcije;
2. koje je vlasnik udela ili akcija društva za reviziju;
3. ako je pružalo pravnom licu usluge inkopatibilne sa revizijom (računovodstvene, poreske i konsalting usluge, dizajniranje i sprovođenje sistema interne revizije, interne kontrole i informacionih sistema u računovodstvenoj oblasti i aktuarske usluge) i
4. ako je povezano sa pravnim licem na drugi način koji izaziva sukob interesa i može da utiče na nezavisnost i nepristrasnost obavljanja revizije.

Prema Zakonu o reviziji društva za reviziju su dužna da najkasnije svake sedme godine od početka obavljanja revizije finansijskih izveštaja kod istog obveznika revizije izvrše zamenu licenciranog ovlašćenog revizora, potpisnika revizorskog izveštaja, odnosno ključnog revizorskog partnera, osim ako posebnim zakonom nije drugačije uređeno. Takođe, ključni revizorski partner ne može u periodu od najmanje dve godine po prestanku radnog odnosa u revizorskoj firmi, biti imenovan za člana organa upravljanja kod obveznika revizije kod kojeg je vršio reviziju i čije je revizorske izveštaje potpisao.

Prema odredbama ovog Zakona društvo za reviziju je dužno da izveštava klijenta, odnosno komisiju (komitet) za reviziju, koju je preduzeće dužno da obrazuje, o ključnim

pitanjima koja proizlaze iz obavljanja revizije, a posebno o značajnim nedostacima interne kontrole u vezi sa procesom finansijskog izveštavanja. Takođe, revizorska firma, koja obavlja reviziju kod društava od javnog interesa, dužna je da jednom godišnje, u pisanom obliku, potvrdi svoju nezavisnost prema društvu čiju reviziju finansijskih izveštaja obavlja. Ona obaveštava i komitet za reviziju o dodatnim uslugama i raspravlja o mogućim pretnjama revizorskoj nezavisnosti i zaštitnim mehanizmima protiv takvih pretnji (*Zakon o reviziji RS*, član 42).

Iz navedenih odredaba Zakona o reviziji u RS može se zaključiti da je on u potpunosti usaglašen sa Osmom direktivom EU u sledećim oblastima: odobrenja za obavljanje revizije; uslova za sticanje zvanja i izdavanje licenci; priznavanja sertifikata; oslobađanja od polaganja dela teorijskih ispita; kontinuiranog profesionalnog usavršavanje revizora i primene odgovarajućih sankcija za revizore. Na taj način izvršena je implementacija propisanih uslova iz Direktive u zakonsku regulativu revizije u RS. Pored toga, Zakonom o reviziji u RS su detaljnije obrađena, u odnosu na odredbe Osme direktive EU, sledeća područja revizije finansijskih izveštaja: osiguranje od odgovornosti revizora; pretnje po revizorsku nezavisnost i mogući sukobi interesa; obaveza čuvanja poslovne tajne; sticanje zvanja ovlašćenog internog revizora; nadležnosti Komore ovlašćenih revizora; kontrola kvaliteta rada revizora i nadležnosti Odbora za javni nadzor u zaštiti javnih interesa.

Profesionalna regulativa revizije u Republici Srbiji

Revizija doprinosi smanjenju informacionog rizika koji sadrže finansijski izveštaji. Ovaj rizik predstavlja verovatnoću da će menadžment prezentovati lažne finansijske izveštaje. Ispitivanjem istinitosti i objektivnost informacija sadržanih u finansijskim izveštajima, revizor doprinosi smanjenju ekonomskih gubitaka usled mogućih pogrešnih poslovnih odluka brojnih stejkohldera. Sve složeniji uslovi poslovanja povećali su informacioni rizik, pa se od revizora zahtevaju savremene profesionalne i tehničke sposobnosti, etičke vrednosti i savremeni modeli izveštavanja. Dakle, uloga revizije, kao složene, systemske i kontinuirane aktivnosti, je da menja, prilagođava i usavršava finansijsko i revizorsko izveštavanje u skladu sa zahtevima korisnika i regulative (Ljubisavljević, 2011, 163). Razvijanje i usvajanje međunarodne profesionalne regulative revizije i njena primena u RS doprinosi ispunjenju svrhe revizije finansijskih izveštaja koja se ostvaruje: 1) povećanjem kvaliteta i kredibiliteta računovodstvenih informacija; 2) smanjenjem mogućnosti pristrasnog informisanja od strane menadžmenta; 3) zadovoljenjem ciljeva i očekivanja vlasnika kapitala i 4) racionalnom alokacijom kapitala na tržištu (Ljubisavljević, 2014, 382).

Profesionalna regulativa revizije u RS obuhvata revizorske standarde i kodeks profesionalne etike, čijim se objavljivanjem rasterećuje zakonska regulativa i obezbeđuju stručna rešenja u regulisanju revizorske profesije i prakse, bez uticaja državne ekonomske politike. Revizorski standardi su autoritativna pravila kojima se sužavaju razlike pri izboru revizorskih postupaka, a služe i kao mera kvaliteta rada revizora (Ljubisavljević, 2004, 5). Kodeks profesionalne etike propisuje određene zahteve u vidu profesionalnih principa i pravila ponašanja kojih treba da se pridržavaju revizori i revizorske firme u procesu revizije finansijskih izveštaja (Ljubisavljević, 2011, 173).

Međunarodne standarde revizije (*International Standards on Auditing - ISA*), Međunarodne standarde edukacije za profesionalne računovođe (*International Education Standards - IES*) i Međunarodni standard kontrole kvaliteta (*International Standard on Quality Control - ISQC*) objavio je Odbor za međunarodne standarde revizije i usluga uveravanja (*International Auditing and Assurance Standards Board - IAASB*) Međunarodne federacije računovođa. Ove standarde usvaja Ministarstvo finansija RS i direktno se primenjuju u računovodstvenoj i revizorskoj praksi. Cilj izdavanja Međunarodnih standarda revizije je podizanje na viši stepen jednoobraznosti prakse revizije širom sveta. Neke od osnovnih koristi od razvoja međunarodno prihvatljivih standarda revizije su sledeće: pružaju kredibilitet radu

stranog revizora, omogućuju međunarodne finansijske komparacije, usmeravaju tok investicionog kapitala i povećavaju efektivnost finansijskog izveštavanja. Prema ISA osnovni cilj revizije finansijskih izveštaja je povećanje stepena poverenja potencijalnih korisnika u finansijske izveštaje preduzeća. Ovaj cilj se postiže na taj način što revizor izražava mišljenje da li su finansijski izveštaji istinito i objektivno prezentovani, po svim materijalno značajnim aspektima, u skladu sa primenjivim okvirom finansijskog izveštavanja. Rukovodstvo ili lica ovlašćena za upravljanje preduzećem se ne oslobađaju svojih odgovornosti činjenicom da je izvršena revizija finansijskih izveštaja (*Međunarodni standardi i saopštenja revizije, kontrole kvaliteta, pregleda, ostalih uveravanja i srodnih usluga*, str. 80).

U RS kao kodeks profesionalne etike revizora direktno se primenjuje Kodeks etike za profesionalne računovođe Međunarodne federacije računovođa (*IFAC Code of Ethics for Professional Accountants*). Principi i pravila ponašanja revizora po ovom Kodeksu su detaljniji od odredaba u Osmoj direktivi EU i Zakonu o reviziji u RS. Osnovni principi kojih revizor mora da se pridržava u skladu sa Kodeksom su: nezavisnost, integritet, objektivnost, profesionalna sposobnost, dužna pažnja, poverljivost i profesionalno ponašanje. Pored toga, revizor treba da zadrži stav profesionalnog skepticizma u toku sprovođenja postupaka revizije i da primenjuje profesionalno rasuđivanje. Nezavisno delovanje revizora treba da se posmatra kao stanje koje prožima svaki aspekt pripreme, izvođenja revizije i izveštavanja. Takav mentalni stav revizora mu obezbeđuje da u procesu revizije deluje samostalno i slobodno sa ciljem izražavanja mišljenja bez ikakvih predrasuda.

Pored potrebnih tradicionalnih znanja, navedenih u Osmoj direktivi, Zakonu o reviziji, ISA i Kodeksu, savremeni revizori treba da poseduju tehnička znanja i sposobnosti, kao i intelektualne veštine u cilju povećanja efikasnosti obavljanja složenih postupaka revizije. Tehničke veštine revizora se sastoje u primeni stručnih znanja i praktičnog iskustva i mogu se sistematizovati u: analitičke, veštine komuniciranja, organizacione sposobnosti, veštine pružanja savetodavnih usluga klijentu i forenzičke veštine. Analitičke veštine uključuju sposobnost istraživanja, analize, ekspertize i ocene prikupljenih podataka. Intelektualne veštine koje treba da poseduje revizor se odnose na sledeće načine razmišljanja: sistematično, nekonvencionalno, konceptualno, vrednosno, prospektivno, dijagnostičko razmišljanje, kao i na veštinu prikupljanja aktuelnih informacija i sposobnost imaginacije (Cvetković, 1999, 48).

Komora ovlašćenih revizora RS je nezavisna profesionalna organizacija licenciranih ovlašćenih revizora zaposlenih u društvima za reviziju (revizorskim firmama), društava za reviziju i samostalnih revizora, koja ima svojstvo pravnog lica, sa pravima, obavezama i odgovornostima utvrđenim zakonom i statutom Komore. Najvažnije nadležnosti Komore, kao profesionalne asocijacije revizora u RS, su sledeće:

- 1) donosi i sprovodi program ispita za sticanje zvanja ovlašćeni revizor, organizuje ispite i izdaje sertifikat za ovo zvanje;
- 2) uređuje bliže uslove i postupak za oslobađanje polaganja ispita;
- 3) donosi program kontinuiranog profesionalnog usavršavanja i organizuje stručno usavršavanje licenciranih ovlašćenih revizora;
- 4) vodi Registre licenciranih ovlašćenih revizora, društava za reviziju, samostalnih revizora i izrečenih mera članovima Komore;
- 5) donosi metodologiju za proveru kvaliteta obavljenih revizija, proveru kvaliteta rada društava za reviziju, samostalnih revizora i licenciranih ovlašćenih revizora i sl.

Komora je dužna da čuva kao poverljive sve podatke, činjenice i okolnosti koje je pribavila u obavljanju svojih poslova. Takođe, ona je dužna da obaveštava javnost o svim pitanjima iz njene nadležnosti, kao i Ministarstvo finansija i Odbor za javni nadzor o disciplinskim postupcima koji se vode protiv članova Komore. Ukoliko se ovim postupcima ustanovi da postoji sumnja da je izvršeno krivično delo, Komora je dužna da obavesti i nadležne pravosudne organe. Ukoliko Komora u postupku kontrole kvaliteta rada utvrdi da se revizija ne

obavlja u skladu sa odredbama zakona i ISA, dužna je da Odboru za javni nadzor dostavi izveštaj o obavljenoj kontroli sa predlogom mera. Na predlog Odbora Ministarstvo finansija može da preduzme sledeće mere: naloži otklanjanje utvrđenih nepravilnosti; izrekne opomenu; uslovno oduzme dozvolu za obavljanje revizije ili trajno oduzme licencu.

Odbor za javni nadzor preko Ministarstva finansija pruža pomoć, dostavlja informacije i saraduje sa nadležnim organima država članica EU, koji su odgovorni za odobrenje, registraciju, proveru kvaliteta rada i nadzor revizora, odnosno revizorskih firmi država članica. Ovaj Odbor može da dozvoli da se radna dokumentacija ili drugi dokumenti koje poseduju revizori dostave nadležnim organima treće zemlje, pod određenim uslovima. Do dana prijema Republike Srbije u Evropsku uniju, na saradnju sa državama članicama, na revizore i revizorske firme država članica primenjuju se odredbe koje uređuju saradnju sa trećim zemljama (*Zakon o reviziji*, član 98).

Na kraju se može zaključiti da je svrha profesionalne regulative revizije da rastereti zakonsku regulativu i da pruži stručna rešenja za obavljanje revizije u praksi. Zato ISA pokrivaju sledeće značajne oblasti revizije koje ne treba da sadrži zakonska regulativa: opšte ciljeve sprovođenja revizije, uslove revizijskog angažmana, kontrolu kvaliteta revizije, revizijsku dokumentaciju, odgovornost revizora, planiranje revizije, procenu rizika, revizijske dokaze, formiranje mišljenja i izveštavanje o finansijskim izveštajima preduzeća klijenta. Ipak, *Zakon o reviziji RS* sadrži ukupno 116 članova na 44 strane koji pokrivaju neke od navedenih oblasti (kao što je, na primer, kontrola kvaliteta rada revizora i revizorskih firmi), čime je nepotrebno preopširan i preklapa se sa profesionalnom regulativom. Kodeks etike za profesionalne računovođe IFAC-a, direktno primenjen u RS, još detaljnije opisuje sledeće ciljeve i principe revizije, kao i pravila ponašanja revizora: javni interes, poverenje, profesionalizam, kvalitet usluga, sigurnost korisnika, integritet i objektivnost revizora, rešavanje etičkih sukoba, publicitet i reklamiranje, naknade i provizija i sl.

Zaključak

Računovodstvena i revizorska profesija su izgradile i uspostavile međunarodne računovodstvene i revizorske koncepte, principe, standarde, smernice i pravila, kao konvencije finansijskog računovodstva i izveštavanja i kao vodiče u sprovođenju prihvaćene revizorske prakse. Oni su razvijeni da bi obezbedili pouzdane i uporedive finansijske i revizorske izveštaje koji treba da omoguće nacionalnu i međunarodnu saradnju i harmonizaciju. Učestala bankrotstva velikih svetskih korporacija u poslednjih petnaest godina, kao i jaka konkurencija u okviru delatnosti revizorskih usluga usloveli su razvoj izuzetno strogih regulatornih preporuka revizije u okviru zakona, standarda i Direktiva EU.

Sa nastankom evropskog zajedničkog tržišta potreba za harmonizacijom računovodstvenih i revizorskih politika zemalja članica postala je sve jača. Kao deo procesa harmonizacije, EU je izdala seriju Direktiva sa obavezom njihovog inkorporiranja u nacionalne zakone svake zemlje članice. Osmu direktivu, koja se odnosi na kvalifikacije revizora, usvojio je Savet ministara EU 1984. godine. Ona pokriva sledeće tri osnovne oblasti: 1) potrebna profesionalna znanja i praktično iskustvo revizora; 2) nezavisnost revizora i 3) princip reciprociteta. Proučavanjem *Zakona o reviziji RS*, donešenog 2013. godine, dokazana je njegoa potpuna usaglašenost sa odredbama Osmo direktive EU.

Profesionalna regulativa u RS je, takođe, usaglašena sa Osmom direktivom EU, a priznavanje Međunarodnih standarda revizije i Kodeksa etike za profesionalne računovođe IFAC-a je doprinelo podizanju na viši nivo jednoobraznosti revizorske profesije i prakse. Ukoliko se u revizorskim postupcima dosledno primenjuje usvojena zakonska i profesionalna regulativa revizije u RS, nesumnjivo je da će revizija finansijskih izveštaja dovesti do povećanja upotrebljivosti finansijskih izveštaja kroz povećanje kvaliteta podataka izraženih u njima. Takođe, revizija će pospešiti uporedivost tih informacija i njihovu korisnost svim licima

zainteresovanim za istinito, objektivno i pouzdano finansijsko izveštavanje. Revizija sprovedena po propisanim ISA svakako može da doprinese poslovnom rejtingu preduzeća i kreiranju dodate vrednosti vlasnicima. Pored navedenog, harmonizaciji revizorskih standarda i praksi u svim zemljama značajno doprinose globalna tržišta kapitala i međunarodne revizorske firme, među kojima dominantnu ulogu ima "velika četvorka" koju čine *KPMG, Ernst & Jounq, Deloitte* i *Price Waterhouse Coopers*.

Iako su navedene prednosti objavljenih i usvojenih Međunarodnih standarda revizije nesporne, nemoguće je uspostaviti revizorske standarde koji se mogu univerzalno primenjivati u svim situacijama i okolnostima sa kojima se revizori susreću u praksi. Revizori su, dakle, dužni da uvažavaju ISA kao osnovne principe koje primenjuju u obavljanju revizorskih poslova, ali donošenje odluke o konkretnim postupcima koje treba da primene u angažmanu je stvar profesionalnog prosuđivanja svakog revizora i zavisi od konkretnih okolnosti. Ukoliko revizor odstupa od primene nekog ISA, jer je procenio da će se na takav način efikasnije postići ciljevi revizije, on mora da opravda to odstupanje.

Reference

1. Cvetković, V. (1999). Veštine koje treba da poseduje revizor. *Računovodstvo* 1-2, Beograd, str. 40-48
2. *Eighth Council Directive EU*. (1984). 84/253/EEC, Brisel: European Economic Community
3. Ljubisavljević, S. (2000). *Uloga eksternog revizora u okruženju*. Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
4. Ljubisavljević, S. (2004). Standardizacija revizorske profesije i prakse, *Računovodstvo* 1-2, Beograd, str 5-14.
5. Ljubisavljević, S. (2011). Revizija kao instrument provere kvaliteta finansijskog izveštavanja. Zbornik radova sa simpozijuma međunarodnog značaja "*Kvalitet finansijskog izveštavanja – izazovi, perspektive i ograničenja*", Zlatibor: SRRS
6. Ljubisavljević, S. (2014). Dometi i ograničenja revizije finansijskih izveštaja u sprečavanju prevara. Zbornik radova sa simpozijuma međunarodnog značaja "*Računovodstvo i finansije u savremenim uslovima poslovanja*", Zlatibor: SRRS
7. *Međunarodni standardi i saopštenja revizije, kontrole kvaliteta, pregleda, ostalih uveravanja i srodnih usluga*. (2011). IFAC, prevod SRRS, Beograd
8. *Zakon o reviziji RS*. (2013). Službeni glasnik RS broj 62/2013, Beograd

ULOGA RAČUNOVODSTVA U IMPLEMENTACIJI SISTEMA ZA UPRAVLJANJE ZAŠTITOM ŽIVOTNE SREDINE

Dr Vesna Janjić*

Dejan Jovanović

Apstrakt: U poslednje tri decenije ekološka pitanja imaju sve važniju ulogu u poslovanju preduzeća. Jačanje ekoloških uticaja na poslovanje preduzeća dovelo je do pooštavanja ekoloških zahteva i uključivanja sistema za upravljanje zaštitom životne sredine u ekološku politiku. S obzirom na finansijske implikacije koje ovaj fenomen može imati na preduzeće, ovaj rad ima za cilj da ukaže na ulogu i značaj ekološkog upravljačkog računovodstva i ekološkog obračuna troškova u implementaciji sistema za upravljanje zaštitom životne sredine. U radu su za izvođenje zaključaka korišćene metode analize na bazi relevantne i raspoložive inostrane literature i prakse, metode sinteze i metode analogije i kontinuiteta. Na bazi iskustava iz raspoložive literature i svetske prakse izveden je zaključak da je za usvajanje i implementaciju sistema za upravljanje zaštitom životne sredine neophodna informaciona podrška ekološkog upravljačkog računovodstva i ekološkog obračuna troškova kao alata koji je integrisan u poslovnu politiku preduzeća i poslovno odlučivanje.

KLjučne reči: sistemi za upravljanje zaštitom životne sredine, ekološko upravljačko računovodstvo, ekološki troškovi

Uvod

Degradacija životne sredine uzrokuje brojne ekonomske i socijalne posledice, od kojih će se mnoge ispoljiti u budućnosti, a tada će njihove uzroke biti komplikovano ili čak nemoguće otkloniti. U nastojanju da se negativne posledice preduprede, a u cilju minimiziranja negativnih uticaja preduzeća na životnu sredinu, kako na lokalnom, tako i na regionalnom i globalnom nivou mnoga preduzeća su uvela praksu korporativne samoregulacije, koja uključuje implementaciju sistema za upravljanje zaštitom životne sredine i izveštavanje o ekološkim performansama preduzeća. Sistemi za upravljanje zaštitom životne sredine, kao sistemi integrisani u ekološku politiku, a samim tim i poslovnu politiku preduzeća, predstavljaju efikasan mehanizam za poboljšanje procesa proizvodnje na način koji doprinosi ostvarenju ciljeva održivog razvoja.

Smanjenje negativnog uticaja poslovanja preduzeća na životnu sredinu i poboljšanje ekoloških performansi može se postići identifikovanjem, prikupljanjem, procenom, alokacijom i analizom ekoloških troškova i finansijskih i nefinansijskih informacija vezanih za tokove materijala i energije. Posmatrano sa tog aspekta, ekološko računovodstvo predstavlja izvor navedenih informacija. Menadžeri usmereni na zaštitu životne sredine na osnovu informacija koje dobijaju od ekološkog računovodstva efikasnije procenjuju ekonomske aspekte koje imaju ekološki uticaji poslovanja preduzeća na performanse.

Osnovu ovog istraživačkog pristupa predstavljaće teorijska, kvalitativna analiza predmeta istraživanja na bazi proučavanja dostupnih izvora literature. U izvođenju zaključaka autori polaze od rezultata ranijih teorijskih i empirijskih istraživanja različitih autora koji se bave ovom problematikom, posebno iz oblasti računovodstva i menadžmenta. Na osnovu deskripcije istraživačkog problema doći će se do generalnih zaključaka u vezi sa ulogom računovodstva, posebno ekološkog upravljačkog računovodstva u implementaciji sistema za upravljanje zaštitom životne sredine.

* vesnajanjic64@gmail.com

Rad je strukturiran u tri dela. U prvom delu rada biće istaknut problem zagađenja životne sredine od strane preduzeća, kao i značaj integrisanja sistema za upravljanje zaštitom životne sredine i ekološke politike u poslovnu politiku preduzeća. Akcenat u drugom delu rada biće na multidisciplinarnom pristupu razvoja računovodstva usmerenog na zaštitu životne sredine, pri čemu će posebno biti istaknuta uloga računovođe u vezi sa planiranjem, implementacijom i evaluacijom ekoloških uticaja, kao odgovor na zabrinutost preduzeća u vezi sa zaštitom životne sredine. U trećem delu biće predstavljeno ekološko upravljačko računovodstvo i ekološki obračun troškova kao alat za uspešnu implementaciju sistema za upravljanje zaštitom životne sredine.

Integrisanje sistema za upravljanje zaštitom životne sredine i ekološke politike u poslovnu politiku preduzeća

Čitav niz godina većina preduzeća smatrala je borbu za zaštitu životne sredine svojim neprijateljima, a zakonske propise o zaštiti životne sredine nešto protiv čega se treba boriti, što je moguće duže, a zatim im se prilagoditi. Takav stav počeo se menjati krajem 80-ih godina prošlog veka najpre unutar velikih preduzeća koja pripadaju industrijskim granama koje se deklarišu kao veliki zagađivači (npr. hemijska industrija i industrija nafte). Na promenu stava preduzeća prema životnoj sredini uticali su sledeći faktori (Črnjar i Črnjar, 2009, 244-245):

- a) razvoj međunarodne i nacionalne politike zaštite životne sredine;
- b) jačanje ekološke svesti;
- c) uvođenje ekološkog označavanja proizvoda;
- d) stvaranje "ekološkog imidža" preduzeća;
- e) strah od troškova koji nastaju nanošenjem štete životnoj sredini;
- f) uštede koje nastaju smanjenjem potrošnje resursa (energije, sirovina, ponovna upotreba otpada i sl.).

Međutim, još uvek veliki deo aktivnosti usmerenih ka zaštiti životne sredine, preduzetih od strane preduzeća, određen je zakonskom regulativom. Prepuštanje preduzećima da sama vode ekološku politiku ne bi dalo zadovoljavajuće rezultate jer pritisak potrošača nije dovoljno sveobuhvatan i dosledan kako bi se sprečilo poslovanje preduzeća koje zagađuje životnu sredinu. Ukoliko preduzeće sprovodi dobru ekološku politiku, to je prvenstveno zasluga menadžmenta preduzeća koji ima razvijenu ekološku svest, osećaj odgovornosti za sprovođenje zakonskih propisa i jasno definisanu viziju razvoja i rasta preduzeća. Menadžment preduzeća zna da uključivanje ekološke politike u poslovnu politiku preduzeća i kreiranje ekološkog imidža osigurava preduzeću konkurentsku prednost, uštedu u troškovima i zaštitu od sudskih procesa.

Prema tome, neophodan element u poslovnoj politici preduzeća treba da bude ekološka politika, kojom će se planirati načini za ostvarivanje ciljnih nivoa ekoloških performansi. Kroz ekološku politiku treba da se definišu ciljevi i pravci preduzeća u pogledu ekoloških aspekata njegove poslovne aktivnosti. Vrlo je značajno za menadžere da deluju i usmeravaju ekološke akcije, programe i projekte tako da njihova preduzeća budu ekološki odgovorna. Pre nego što donese odluku o usvajanju i implementaciji ekološke politike, menadžment preduzeća treba da razmotri uticaje na životnu sredinu.

Problematika zaštite životne sredine, odnosno uticaja preduzeća na životnu sredinu postaje jedan od dominantnih faktora mogućeg poslovnog rizika u svim oblastima ljudskih aktivnosti usled stalnog pogoršavanja opšteg stanja životne sredine i jačanja odgovornosti za nastale ekološke štete. Poslovni rizik vezan za ekološke štete značajno se povećava usled zaoštavanja materijalne odgovornosti zagađivača kroz promenu pravne osnove (Petrović, 2012, 109). Pretpostavka da potencijalni/stvarni uzročnik ekološke štete može u određenim slučajevima da se oslobodi optužbi stvorila je potrebu za uvođenjem standardizovanog i dobro dokumentovanog sistema za upravljanje zaštitom životne sredine i praćenja svih po životnu sredinu relevantnih okolnosti u preduzeću.

Sistemi za upravljanje zaštitom životne sredine (Environmental Management Systems – EMS), stvoreni na osnovu međunarodnih standarda (ISO 14000) predstavljaju instrumente za upravljanje životnom sredinom sa visokim stepenom unifikacije i formalizacije. Glavni zahtev ISO 14000 standarda je stalno poboljšanje odnosa prema životnoj sredini. Ovim standardom utvrđuju se zahtevi za sistem upravljanja zaštitom životne sredine koji organizaciji (preduzeću) treba da omoguće da razvije i primeni politiku i ciljeve, uzimajući u obzir zakonske zahteve, kao i informacije u vezi sa značajnim aspektima životne sredine. Prema tome, EMS treba da budu inkorporirani u ekološku politiku preduzeća, odnosno od standarda se očekuje integrisanje EMS u poslovnu politiku preduzeća.

Dorweiler i Yakhou, (2002) ističu da međufunkcionalni ciljevi i procedure ukazuju da se poslovna politika i ekološka politika prepliću, ističući pri tom sledeće:

- Viši (senior) menadžeri na institucionalnom nivou uspostavljaju ekološku politiku i procenu ekoloških performansi.
- Menadžeri za zaštitu životne sredine na operativnom nivou sprovode ekološku politiku.
- Osoblje za zaštitu životne sredine je uključeno u donošenje odluka o kapitalnom ulaganju u opremu za ekološku kontrolu.

Tako da involviranje ekološke politike u poslovnu politiku zahteva uključivanje većeg broja multifunkcionalnih aktivnosti: kapitalno budžetiranje i budžetiranje troškova, merenje finansijskih i nefinansijskih performansi, kontrolu budžeta i obračun troškova proizvoda. Multidisciplinarni timovi imaju jasan raspored zadataka i funkcija, na institucionalnom i na operativnom nivou (Yakhou & Dorweiler, 2004).

Gallhofer i Haslam, (1997) ukazuju da postoji sve veće razumevanje da ekološka politika treba da bude inkorporirana unutar poslovne politike preduzeća. Međutim, postavlja se pitanje da li dobrovoljna ekološka politika treba da preduhitriti zakonske propise. Yakou i Dorweiler (2004) navode da kako se od ekološke politike i ekoloških performansi očekuje da budu iznad zakonskog regulisanja, postoji interes da se ekološka politika promeni od regulatorne do voluntarizma (Detaljnije pogledati Yakhou & Dorweiler, 2004).

Sve do sredine 1990-ih poslovna politika preduzeća se nije bavila pitanjima zaštite životne sredine. Kao proaktivna odluka poslovnih organizacija ekološka politika postaje od sredine 1990-ih godina. Proaktivan pristup ne samo da je više isplativ za poslovne organizacije, nego takođe otvara nove poslovne puteve. Na primer, doprinos od stručnjaka strategijskog upravljanja i tehnička stručnost potrebna za rešavanje proizvodnih problema u vezi reciklaže i reinžinjeriniga neophodni su za razvoj strategija za smanjenje uticaja na životnu sredinu. Rondinelli i Vastag (2000) nakon razmatranja stanja američke ekološke regulative, kao i rukovođenja i kontrole, došli su do zaključka da se proaktivan pristup upravljanja životnom sredinom sastoji od:

- analize životnog ciklusa proizvoda i procesa,
- ekološke politike kompanije u lancu vrednosti,
- reciklaže, dorađivanja i redizajna proizvoda,
- praćenje i revizije ekoloških performansi i
- računovodstva usmerenog na praćenje ekoloških troškova i ušteda u troškovima.

Prema tome, ekološka politika i u okviru nje EMS treba da budu deo poslovne politike, u okviru kojih treba da postoje ekološki programi usmereni na smanjenje i sprečavanje negativnih uticaja na životnu sredinu. Implementacija EMS kao sistema koji pružaju podršku korporativnoj samoregulaciji ekoloških uticaja poslovnih aktivnosti predstavlja jednu od najboljih poslovnih opcija u minimiziranju nepovoljnih ekoloških uticaja i poboljšanju performansi kompanije. Istraživanja ukazuju da ekološki menadžer snosi primarnu odgovornost u efektivnoj implementaciji EMS u poslovne okvire preduzeća.

Zadatak ekološkog menadžmenta je da olakša integrativni razvoj. Da bi postiglo integraciju, ekološki menadžment je odgovoran za sledeće (Wycherly, 1997):

- skeniranje i praćenje promena ekološkog konteksta u poslovanju;
- identifikovanje ključnih informacija;
- zahtevanje promene ekološke prakse i performansi;
- potvrđivanje i kanalisane informacija radi obezbeđivanja usklađenosti sa regulatornim propisima.

Postizanje balansiranog odnosa među poslovnim funkcijama, usmereno na poboljšanje ekoloških performansi i smanjenje ekoloških uticaja, nije moguće postići ukoliko ne postoji saradnja ekoloških menadžera sa računovodstvenom funkcijom u preduzeću. Brojna istraživanja pokazuju da većina menadžera ima malo znanja o ekološkim troškovima povezanim sa njihovim operacijama koje izvode i taj nedostatak informacija u velikoj meri je uzrokovan nepostojanjem saradnje između menadžera i računovodstvene funkcije.

Računovodstvo u sistemima za upravljanje zaštitom životne sredine

Okolnost da se računovodstvo bavi pitanjem finansijske odgovornosti preduzeća, na prvi pogled može uputiti na zaključak da postoji malo dodirnih tačaka između ekološkog aspekta poslovanja na jednoj i računovodstvene profesije na drugoj strani. Međutim, činjenice da računovođe poseduju značajno iskustvo u merenju i izveštavanju finansijskih informacija implicira potrebu da se navedena stručnost i kompetetnost primeni i na područje nefinansijskih informacija, što podrazumeva saradnju računovodstvene funkcije (računovođa) sa ekspertima iz drugih oblasti, a prevashodno ekspertima koji mogu da sagledaju uticaje poslovanja preduzeća na životnu sredinu. Potreba za sagledavanjem uticaja poslovanja preduzeća na životnu sredinu uslovlila je nastanak računovodstva koje će se baviti pitanjima zaštite životne sredine (ekološkog računovodstva).

Vasile i Man, (2012) navode da bi preduzeće uspešno implementiralo računovodstvo koje će se baviti pitanjima zaštite životne sredine potrebno je saradnja dve grupe stručnjaka, i to:

- računovodstvena grupa (računovođe) čija je odgovornost da proceni, pregleda i registruje prodaju proizvoda (input-autput), prihode od prodaje proizvoda po užitim organizacionim celinama, troškove nabavke i sl.;
- tehnološka grupa (tehnolozi) čija je odgovornost da razrade bilanse za materijale, vodu, energiju, otpad, emisije izražene u fizičkim jedinicama i troškovima, identifikuje troškove emisija kako bi se uvela čistija tehnologija, procene broj radnih sati, i sl.

Multidisciplinarni pristup u razvoju računovodstva usmerenog na zaštitu životne sredine je potreban za uspešnu analizu ekoloških efekata i za integrisanje računovodstvenih informacija u upravljačke odluke preduzeća sa ekološkim uticajima. Prema tome, za sagledavanje ekoloških uticaja poslovanja preduzeća neophodno je da računovodstvo integriše korporativnu životnu sredinu i poslovnu politiku i na taj način obezbedi smernice o izgradnji održivog poslovanja. Na taj način ekološko računovodstvo integriše karakteristike EMS (Yakou & Dorweiler, 2004).

U korporativnom procesu odlučivanja računovođe obezbeđuju finansijske informacije potrebne za planiranje i evaluaciju performansi organizacije. Često su to finansijske posledice koje određuju prihvatljivost projekta. Bilo bi neodgovorno od menadžmenta da ne razmotri sve troškove (i prihode) koji će verovatno biti povezani sa poslovnim aktivnostima. Odluke koje će verovatno imati uticaj na životnu sredinu će verovatno imati i finansijski uticaj, stoga se ne razlikuju od drugih odluka. Kao rezultat toga može se očekivati da će računovođa biti podstaknut da se zainteresuje za evaluaciju odluka sa ekološkim uticajima i stoga će biti uključeni u EMS (Wilmshurst & Frost 2001).

Kao što je ranije navedeno EMS je opisan kao deo ukupnog menadžment sistema "koji obuhvata organizacionu strukturu, aktivnosti planiranja, odgovornosti, prakse, procedure, procese i resurse za razvoj, implementaciju, postizanje, preispitivanje i održavanje ekološke politike" (ISO 14001). Ekološko računovodstvo kao deo EMS je definisano kao područje računovodstva koje sagledava uticaj preduzeća na životnu sredinu. Ova pojednostavljena interpretacija ekološkog računovodstva je usvojena u ovom radu i identifikuje važnu ulogu računovođe u vezi sa planiranjem, implementacijom i evaluacijom ekoloških uticaja, kao odgovor na zabrinutost preduzeća u vezi sa zaštitom životne sredine.

Wilmshurst i Frost, (2001) u svojoj studiji navode da računovodstvo može odigrati značajnu ulogu u uspešnoj implementaciji EMS uvođenjem tradicionalnih funkcija računovodstva u proces ekološkog upravljanja. Ove veštine uključuju merenje, beleženje, monitoring i verifikovanje finansijskih podataka. EMS može da inkorporira računovodstvene mehanizme koji se bave vrednovanjem ekoloških uticaja, procenom ekoloških performansi i praćenjem uspešnosti implementacije akcija u vezi sa životnom sredinom. Povezan sa drugim menadžment sistemima može da poboljša kvalitet odlučivanja u preduzeću. Ova uloga za računovođe ne znači da oni treba da budu "ekološki eksperti", više nego što je računovođa "ekspert" u izgradnji, inženjeringu ili maloprodaji, ali sa druge strane njihova uloga ne treba da se ograniči samo na finansijske podatke. Računovođe treba da budu obučene u veštinama koje su potrebne za razvoj i funkcionisanje EMS koje se odnose na beleženje, izveštavanje, obelodanjivanje i verifikaciju performansi preduzeća, uključujući i ekološke performanse. Računovođa može da pomogne u identifikovanju ekoloških informacija koje su od značaja za odlučivanje i u izradi pouzdanih mera i organizovanju EMS.

Uloga računovođa može se posmatrati kao dvodimenzionalna: uključivanje u unutrašnje poslovanje društva, fokusirajući se na performanse, i u eksternoj dimenziji koja se odnosi na obelodanjivanje ekonomskih informacija za eksterne korisnike izveštaja. Ovi korisnici su uglavnom definisani kao izvori resursa, korisnici robe i usluga i lica koja vrše kontrolu i nadzorne funkcije. Ako postoje, a svakako postoje dokazi koji ukazuju na ovo, korisnici zahtevaju informacije u vezi sa ekološkim performansama. Preduzeće treba da pruži ove informacije kako bi ispunilo svoje obaveze i pokazalo odgovornost prema životnoj sredini. Računovodstveni informacioni sistem može da obezbedi okvir za pripremu ekoloških informacija kako bi se omogućilo uspešno upravljanje preduzeća usmereno ka smanjenju negativnih uticaja na životnu sredinu i poboljšanje ekoloških performansi.

Na osnovu navedenog može se konstatovati da su računovođe usmerene na merenje ekoloških performansi i identifikovanje, alokaciju i upravljanje ekološkim troškovima. Sve izraženija uloga računovođa u sameravanju ekoloških uticaja preduzeća nametnuta je i potrebom da investitori pri donošenju investicionih odluka procenjuju ne samo finansijski već i ekološki učinak preduzeća.

Konačno, mada ne manje važno, pravilan računovodstveni tretman troškova zaštite životne sredine je pretpostavka upravljanja životnom sredinom i osnova za uvođenje ISO 14000 standarda (Škarić-Jovanović, 2013). Treba napomenuti da postoji malo ekoloških uticaja koji ne mogu, uprkos svojstvenim teškoćama, biti dodeljeni troškovima, ili priznati kao uštede u troškovima, ili čak kao prihodi koji su rezultat pozitivnih ekoloških akcija. Takvi troškovi mogu uključivati praćenje, upravljanje otpadom, kontrolu zagađenja, odnose sa javnošću, obuke, sanacije, istraživanje i razvoj, osiguranje, reciklažu i zaštitu staništa. Preduzeća već beleže mnoge od ovih troškova, iako se oni ne prikazuju kao posebni ekološki troškovi. Ostali troškovi, kao što su oštećenje životne sredine od odlaganja otpada (na primer u vodotokove ili atmosferu) ne mogu uvek biti precizno identifikovani ili vrednovani. To su eksterni troškovi za preduzeće i za njih preduzeća uglavnom nisu odgovorna. Međutim, sve strožiji ekološki zahtevi se postepeno nameću preduzećima, na primer, kako bi bilo ograničiti količinu zagađenja kako bi se minimizirao njegov uticaj na životnu sredinu, čime se ovi troškovi postepeno internalizuju.

Sve navedeno ukazuje da je za uspešnu implementaciju EMS potrebno da preduzeće raspolaze pravim i blagovremenim kvantitativnim i kvalitativnim informacijama. Glavni izvor navedenih informacija je ekološko računovodstvo.

Informaciona podrška računovodstva sistemima za upravljanje zaštitom životne sredine

Klimatske promene, bezbednost, emisije štetnih gasova, odlaganje i reciklaža otpada predstavljaju neka od aktuelnih pitanja koja zaokupljaju pažnju globalne zajednice i preduzeća koja se javljaju kao uzročnici navedenih promena u životnoj sredini. S obzirom da preduzeća preko svojih aktivnosti u značajnoj meri mogu uticati na navedene aspekte okruženja, a time i kvalitet života u određenoj zajednici, potreba za informacijama o uticaju preduzeća na životnu sredinu je sve više izražena kako za eksterne, tako i za interne stakeholdere. Shodno navedenom, ekološko računovodstvo je proizašlo iz potrebe da se knjigovodstvenim putem obuhvate napore menadžmenta u dobijanju relevantnih informacija o ulaganjima u prevenciju i unapređenje životne sredine, kao i uticaju preduzeća na životnu sredinu.

Pojam ekološko računovodstvo podrazumeva sva područja računovodstva, koja se moraju prilagoditi novim zahtevima u poslovnom sistemu, zbog njegove orijentacije na zaštitu životne sredine sve do najnižeg nivoa (Gray & Bebbington, 2001). Ono obuhvata identifikaciju, alokaciju i analizu materijalnih tokova i njihovih srodnih novčanih tokova, kako bi se obezbedio uvid u uticaj životne sredine na finansijske performanse (efekte) (Steele & Powell, 2002). Treba srkenuti pažnju i na to da ekološko računovodstvo kao sistem ne reprezentuje novo računovodstvo, već predstavlja poseban pristup prikupljanja, sistematizacije, evidentiranja i izveštavanja o preduzetim poduhvatima i ulaganjima u zaštitu životne sredine.

Ekološko računovodstvo obezbeđuje informacije menadžmentu tako što identifikuje i kvantifikuje određene mere, ako što su: obaveze koje proizilaze iz uticaja preduzeća na životnu sredinu, troškovi nastali kao rezultat poštovanja zakonskih odredbi, uštede u troškovima postignute kao rezultat sprovođenja EMS, ekonomske prednosti drugih inicijativa koje dovode do povećanja efikasnosti i poboljšanja u kvalitetu poslovanja (Vasile & Man, 2012).

Imajući u vidu poslovni sistem kao zasebnu celinu, ekološko računovodstvo se može posmatrati kao finansijsko i upravljačko. Kako bi se na adekvatan način upravljalo troškovima životne sredine, neophodno je prvo knjigovodstveno obuhvatiti sve na odgovarajući način sistematizovane vrste ekoloških troškova, što predstavlja predmet ekološkog finansijskog računovodstva (Environmental Financial Accounting - EFA) (Jovanović & Janković, 2012). Kada se nastali ekološki troškovi knjigovodstveno obuhvate, neophodno ih je preuzeti i rasporediti na područja odgovornosti, odnosno na mesta gde su troškovi nastali kao posledica poslovnih aktivnosti fokusiranih na očuvanje životne sredine, što predstavlja predmet ekološkog upravljačkog računovodstva (Environmental Management Accounting - EMA).

EMA, kao deo ekološkog računovodstva, predstavlja koristan instrument za prevazilaženje ograničenja konvencionalnog upravljačkog računovodstva, doprinosi boljem razumevanju značaja društvene odgovornosti i pomaže u donošenju poslovnih odluka vezanih za životnu sredinu (Burritt et al., 2002). EMA, dakle ne samo da pomaže preduzećima da bolje upravljaju troškovima, već i predstavlja veoma bitan izvor informacija za implementaciju EMS.

Informaciona podrška EMA se ogleda u pružanju informacija menadžerima kvantitativnog (nefinansijske informacije) i monetarnog (finansijske informacije) karaktera, pri čemu se kvantitativne informacije odnose na fizičke jedinice mere (metar, kilogram, litar,...), a monetarne informacije se odnose na novčano izražene vrednosti troškova i koristi. Posedovanje takvih informacija koje se odnose na tačne podatke o količini otpada i emisiji štetnih gasova, kako u fizičkim (fizičko ekološko upravljačko računovodstvo – Physical Environmental Management Accounting - PEMA) tako i u monetarnim (monetarno ekološko upravljačko računovodstvo - Monetary Environmental Management Accounting - MEMA) iznosima, je od

primarnog značaja za upravljanje troškovima i redukovanje negativnih uticaja preduzeća na životnu sredinu.

Efikasno upravljanje i redukovanje potencijalnih ekoloških uticaja zahteva relevantne informacije o utrošenim resursima, iznosu koji je sadržan u finalnom proizvodu, odnosno delu koji je završio na otpadu. Iako navedene nefinansijske informacije ne mogu podmiriti sve potrebe menadžmenta u cilju efikasnog upravljanja ekološkim pitanjima, bez sumnje predstavljaju esencijalne impute za odlučivanje koje PEMA može obezbediti. Nefinansijske informacije koje proizvodi PEMA daju menadžmentu mogućnost da kroz uvid u tokove materijala i energije sagleda kratkoročni uticaj proizvoda na okruženje, proceni oštećenje prirodnih resursa, zatim da preko budžetiranja fizičkih tokova materijala i energije identifikuje potencijalne uštede (Schaltegger et. al., 2003). Sa druge strane, MEMA se fokusira na aktivnosti preduzeća, sa ekološkim aspektima, izražene u monetarnim jedinicama kao što su mere iskazane kroz rashode za čistiju proizvodnju, troškovi kazni za kršenje ekoloških zakona, ulaganja u kapitalne projekte koji unapređuju životnu sredinu i sl. Zahvaljujući navedenim izvorima finansijskih i nefinansijskih informacija omogućeno je efikasno implementiranje EMS.

Bennett and James (1997) su identifikovali šest područja u kojim se uočava veza između životne sredine i upravljačkog računovodstva, navodeći pri tom da EMA može poboljšati efikasnost menadžmenta na sledeće načine:

- identifikovanjem načina za smanjenje troškova,
- utvrđivanjem prioriteta ekoloških akcija,
- unapređenjem politike prodajnih cena proizvoda,
- unapređenjem vrednosti za kupace,
- izolovanjem budućih investicija i drugih odluka sa dugoročnim posledicama i
- procenom eko-efikasnosti i/ili održivosti preduzeća.

U središtu EMA treba da bude razvoj odgovarajućih mehanizama za identifikovanje i alokaciju troškova u vezi sa ekološkim pitanjima, drugim rečima razvoj indikatora ekoloških performansi koji omogućavaju upravljanje i sa finansijskim i sa nefinansijskim informacijama relevantnim za svrhe donošenja odluka. Međutim, sugerisano je da tradicionalni sistem računovodstva troškova (obračuna troškova) nije uspeo da dodeli ekološke troškove određenim proizvodima i procesima koji ih stvaraju. To bi moglo da znači da su objedinjeni ekološki troškovi alocirani proizvodima na bazi mera obima proizvodnje, kao što su mašinski ili radni sati, ili alternativno, mogu se oduzeti od poslovnih prihoda paušalno (jednokratno) (Russell et al., 1994). Tradicionalni računovodstveni sistemi mogu potceniti troškove proizvodnje, stavku koja generiše značajan iznos otpada, ili precenjuju troškove stavki koje stvaraju manje otpada. Takođe, potencijalne finansijske obaveze i pravni troškovi za kršenje ekoloških propisa često se ne evidentiraju (CMA, 1996). Pozivajući se na kvantifikaciju troškova u ekološkom računovodstvu, za razliku od tradicionalnog računovodstva troškova koje je klasifikovalo troškove na: troškove materijala, troškove rada, indirektno troškove proizvodnje, troškove distribucije, opšte troškove administracije i troškove istraživanja i razvoja, ekološko računovodstvo troškova identifikuje skrivene troškove ili nepropisno dodeljene zbog tradicionalnih metoda, procenjuje ih i izveštava o njima kao posebnoj vrsti troškova. Takvi troškovi obuhvataju gubitke nastale propadanjem ili neefikasnim korišćenjem materijala, komunalija (vode, energije, prirodnih resursa), gubitke nastale neracionalnim korišćenjem neregenerativnih resursa i troškove nastale kao rezultat dobijanja raznih dozvola, ekološke poreze, troškovi nastali kao rezultat obuke zaposlenih sa rukovanjem opasnim materijalima i sl. (Vasile & Man, 2012).

O značaju ekoloških troškova u poslovanju preduzeća govori i studija slučaja sprovedena od strane World Resources Institute po kojoj ekološki troškovi iznose 20 i više procenata ukupnih operativnih troškova. Navedeno ukazuje da ekološki troškovi mogu imati značajan uticaj na profitabilnost preduzeća. Od ukupnih ekoloških troškova, samo 20% se odnosi na

kategoriju prevencije i detekcije. Dakle, 80% ekoloških troškova su troškovi nedostataka – troškovi koji postoje zbog loših ekoloških performansi. Međutim, postoje dokazi da se ekološki troškovi nedostataka mogu smanjiti većim ulaganjem u aktivnosti prevencije i detekcije. Ford Motor Company, na primer, se obavezao da poboljša svoje ekološke performanse. Kao deo ovog sveobuhvatnog obavezivanja, Ford je rešio da dobije ISO 14001 sertifikat u svojim postrojenjima širom sveta. Neka od njegovih postrojenja u Nemačkoj i Engleskoj su već imala sertifikate. U ovim postrojenjima, Ford je uštedeo stotine hiljada dolara ekoloških troškova. U organskom hemijskom industrijskom sektoru, studije koje se bave naporima da se spreči toksični otpad su pokazale da svaki dolar potrošen na preventivnim aktivnostima, ostvario je uštedu od 3,49 dolara na aktivnostima ekoloških nedostataka (po godini) (Hansen & Mowen, 2003). Prema tome, identifikovanje i alokacija ekoloških troškova na proizvode, odnosno uspostavljanje ekološkog obračuna troškova može biti snažan podsticaj za inovacije i povećanje efikasnosti.

Doprinos ekološkog obračuna troškova je u tome što objašnjava način poslovanja, tako što identifikuje meri i alokira troškove poslovanja preduzeća povezane sa zaštitom i unapređenjem životne sredine. Takođe, Yakou i Dorweiler (2004) kao značajan doprinos navode i povezanost ekološkog obračuna troškova sa ISO 14000. U kompanijama koje usvajaju ISO 14000 standarde ekološki obračun troškova je alat, deo procesa zaštite životne sredine integrisan sa poslovnom strategijom i odlučivanjem.

U odnosu na klasično računovodstvo troškova, ekološki obračun troškova ima znatno teži zadatak, jer treba da obuhvati troškove, ali i prihode, koji su primarno skriveni pa ih treba procenjivati, kao i alokirati zavisno od toka materijalnih resursa ili poslovnih operacija, što znači da je usko orijentisano na specifične radne procese u preduzeću. Dakle, ekološki troškovi su uvek povezani sa proizvodom i procesom, ali i uslovima u kojima se proizvod ili usluga pruža (Peršić, 2005). S obzirom da nije uvek lako prepoznati ekološke troškove većinu tih troškova treba prognozirati i kontrolisati uz dobro poznavanje mogućih budućih događaja, jer će neki nastati pre početka samih aktivnosti, a neki će biti uslovljeni nastankom mogućih događaja u budućnosti. Sve ove vrste troškova su nastale kao posledica mera ulaganja ili neulaganja u zaštitu i unapređenje životne sredine i upravo je ekološki obračun troškova taj koji evidentira i dodeljuje (alocira) opšte troškove (skriveno ekološke troškove) onim proizvodima zbog kojih su nastali (Jovanović & Janković, 2012). Od posebnog značaja u tom procesu su obračun troškova po aktivnostima, obračun troškova po fazama životnog ciklusa, obračun troškova na bazi tokova materijala (Material Flow Cost Accounting – MFCA) i obračun ukupnih troškova (Full Cost Accounting). Adekvatnom primenom navedenih obračuna troškova preduzeće može smanjiti sadašnje i buduće troškove životne sredine, redizajnirati poslovne procese smanjujući na taj način korišćenje materijala i emitovanje zagađivača u životnu sredinu, poboljšati ekološke performanse, odnosno uspešno implementirati EMS.

Zaključak

Poboljšanje odnosa preduzeća prema životnoj sredini kroz smanjenje negativnih ekoloških uticaja i poboljšanje ekoloških performansi nije moguće postići ukoliko se EMS preduzeća ne integrišu u okviru ekološke, odnosno poslovne politike. Ta integracija je bazirana na podizanju ekološke svesti unutar svake funkcije u preduzeću. Korisno sredstvo za integraciju su EMS, sa ISO 14000 standardom. EMS integrišu funkcije kroz povezivanje funkcija sa inputima i outputima tog sistema. Postizanje balansirano odnosa među funkcijama, usmereno na poboljšanje ekoloških performansi i smanjenje ekoloških uticaja, nije moguće postići ukoliko ne postoji saradnja ekoloških menadžera sa računovodstvenom funkcijom u preduzeću. Na taj način računovodstvo se nameće kao nezaobilazan resurs u osiguravanju onih informacija, koje će menadžmentu preduzeća osigurati relevantnu osnovicu za upravljanje i unapređenje životne i radne sredine, koja je veoma značajna za rast i razvoj preduzeća i nezaobilazan uslov održivog razvoja.

Računovođe treba da budu obučene u veštinama koje su potrebne za razvoj i funkcionisanje EMS koje se odnose na beleženje, izveštavanje, obelodanjivanje i verifikaciju performansi preduzeća, uključujući i ekološke performanse. U tom pogledu, računovodstvo, odnosno EMA i ekološki obračun troškova, kao relativno novi ekološko upravljački alat treba da doprinese informisanosti o ulaganjima u zaštitu životne sredine, načinu njihovog sistematizovanja, odgovornosti i efektima tih ulaganja. Dakle, EMA je projektovano da uđe u trag i prati ekološke troškove i fizičke ekološke tokove.

Bazirajući se na EMS i ISO 14000 standardu, preduzeće se pozicionira na globalna tržišta i stiče konkurentsku prednost zahvaljujući informacijama koje mu produkuje EMA. Dakle, EMA, a u okviru njega ekološki obračun troškova, treba da bude usmereno na podizanje svesti o pitanjima životne sredine i da integriše korporativnu ekološku i poslovnu politiku. Integrisanje koncepta održivog razvoja u poslovanje preduzeća i delovanje menadžmenta na ekološki odgovorna način, će savremenom preduzeću poboljšati tržišni i ekonomski položaj, posebno profitabilnost i konkurentnost.

Reference

1. Bennett, M. & James., P. (1997). Environment-related management accounting: current practice and future trends. *Greener Management International*, 17, 32–51.
2. Burritt, R. L., Hahn, T. & Schaltegger, S. (2002). Towards a comprehensive framework for environmental management accounting – Links between business actors and environmental management accounting tools. *Australian Accounting Review*, 12(2), 39-50.
3. Certified Management Accountant. (1996). *Tools and Techniques of Environmental Accounting for Business Decisions Management Accounting Guideline (MDG) 40*. Society of Management Accountants of Canada: Ontario.
4. Črnjar, M. & Črnjar, K. (2009). *Menadžment održivog razvoja: ekonomija – ekologija – zaštita okoliša*. Opatija: Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu u Opatiji Sveučilišta u Rijeci.
5. Dorweiler, V. P. & Yakhou, M. (2002). Dimensionalitz of environmental accounting. *Journal of Accounting and Finance Research*, 9(4), 47-64.
6. Gallhofer, S. & Haslam, J. (1997). The direction of green accounting policz: critical reflections. *Accounting, Auditing, and Accountability Journal*, 10(2), 148-174.
7. Grey, R. & Bebbington, J. (2001). *Accounting for the Enviroment (2nd edition)*. London: SAGE.
8. Hansen, D. R. & Mowen, M. M. (2003). *Management Accounting, 6th edition*, South-Western: Thomson Learning.
9. *ISO 14001:2005 Sistemi upravljanja zaštitom životne sredine, Zahtevi sa uputstvom za primenu*. Beograd: Zavod za standardizaciju.
10. Jovanović, D. & Janković, M. (2012). Management Accounting Aspect of Environmental Costs. In V. Babić (Ed.), *2nd International Scientific Conference Contemporary Issues in Economics, Business and Management – EBM 2012*. (pp. 525-538). Kragujevac: Faculty of Economics.
11. Yakou, M. & Dorweiler, V. (2004). Environmental Accounting: An Essential Component of Business Strategy. *Business Strategy and the Environment*, 13, 65-77.
12. Petrović, N. (2012). *Ekološki menadžment*. Beograd: Fakultet organizacionih nauka.
13. Peršić, M. (2005). Računovodstvo okoliša i održivi razvoj turizma. U V. Vujić (ur.) *Održivi razvoj turizma*. Opatija: Fakultet za turistički i hotelski menadžment Sveučilišta u Rijeci.
14. Rondinelli, D. & Vastag, G. (2000). The value of ISO 14001 environmental management szstems. *Europen Management Journal*, 18(5), 499-510.
15. Russell, W. G., Skalak, S. L. & Miller, G. (1994). Environmental cost accounting: the bottom line for environmental quality management. *Total Quality Environmental Management*, 3(3), 255-268.
16. Schaltegger, S., Burritt, R. & Peterson, H. (2003). *An Introducion to Corporate Environmental Management: Striving For Sustainability*, Sheffield: Greenleaf Publishing.
17. Steele, A. P. & Powell, J. R. (2002). *Environmental Accounting: Applications for Local Authorities to Quantify Internal and External Costs of Alternative Waste Management Strategies*. Environmental Management Accounting Network Europe, Fifth Annual Conference, loucestershire Business School.

18. Vasile, E. & Man, M. (2012). Current dimension of environmental management accounting. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 62, 566 – 570.
19. Wilmshurst, T. D. & Frost, G. R. (2001). The Role of Accounting and the accountant in the Environmental Management System. *Business Strategy and the Environment*, 10, 135–147.
20. Wycherley, I. (1997). Environmental Managers and accounting. *Journal of Applied Management Studies*, 6(2), 169-184.
21. Škarić-Jovanović, K. (2013). Finansijsko izveštavanje o ulaganjima u zaštitu životne sredine. *Acta Economica*, 11(18), 83-104.

NEFINANSIJSKO IZVEŠTAVANJE U KONTEKSTU TEORIJE I PRAKSE EVROPSKE UNIJE

Doc. dr Mirjana Todorović*

***Apstrakt:** Brojne kritike koje se upućuju na teret nedovoljne informativnosti finansijskog izveštavanja, sa jedne strane i raznovrsne i kompleksne informacione potrebe stejkholdera, sa druge strane, rezultirali su u sve intenzivnijem razvoju nefinansijskog izveštavanja. U vezi sa nefinansijskim izveštavanjem razvijene su različite teorije i sprovedena su brojna istraživanja. Međutim, još uvek postoje dileme i otvorena pitanja. Otuda, osnovni ciljevi postavljeni radom su preciznije određenje suštine nefinansijskog izveštavanja, njegovih ciljeva i motiva, karakteristika i obuhvatnosti, ali i sagledavanje trenutnog stanja i perspektiva nefinansijskog izveštavanja u Srbiji i Evropskoj Uniji (EU). Sprovedena analiza je pokazala da iako su nivo i praksa nefinansijskog izveštavanja u zemljama EU, daleko ispred Srbije, oni se ipak ne mogu oceniti zadovoljavajućim iz perspektive brojnih korisnika nefinansijskih izveštaja.*

***Cljučne reči:** društveno odgovorno poslovanje, nefinansijsko izveštavanje, ekonomske, socijalne i ekološke performanse.*

Uvod

Kraj 20. i početak 21. veka karakteriše izraženo potenciranje pitanja korporativne društvene odgovornosti (KDO), održivog razvoja, zaštite životne sredine i etičnog poslovanja i potrebe da se o njima izveštava. Izveštavanje o KDO ili društveno odgovornom poslovanju (DOP) uvažava različite prioritete i daje doprinos merenju i vrednovanju ukupnih performansi preduzeća u kontekstu društvene odgovornosti. Ono obuhvata finansijske i nefinansijske aspekte poslovanja. Izveštavanje o KDO, o održivom razvoju i održivom poslovanju, pored finansijskih izveštaja, svoj izraz nalazi u nefinansijskim izveštajima.

Koncept nefinansijskog izveštavanja inkorporira u svoju ukupnost sve informacione zahteve menadžmenta preduzeća na svim upravljačkim nivoima u vezi sa upravljanjem ciljevima, strategijama i performansama preduzeća, ali i još značajnije, brojnih eksternih korisnika. Nefinansijsko izveštavanje obuhvata sve izveštaje sa kvantitativnim (cifarskim) i kvalitativnim (opisnim) podacima i informacijama koje nisu neposredno obuhvaćene tradicionalnim sistemom finansijsko-kvantitativnog izveštavanja. Reč je relativno širokoj formulaciji obuhvatnosti nefinansijskog izveštavanja. Problem je u tome što ne postoji opšti konsenzus u vezi sa tim šta treba da sadrži nefinansijski izveštaj, odnosno koje nefinansijske informacije treba obelodaniti. Otuda, osnovni cilj postavljen radom je preciznije određenje suštine nefinansijskog izveštavanja, njegovih ciljeva i motiva, karakteristika i obuhvatnosti, te sagledavanje trenutnog stanja i perspektiva nefinansijskog izveštavanja u Republici Srbiji i na području EU.

Strukturu rada čine četiri dela. Prvi deo rada se bavi suštinskim određenjem nefinansijskog izveštavanja, posebno u kontekstu društveno odgovornog poslovanja. Drugi deo rada razmatra osnovne karakteristike nefinansijskog izveštavanja. Treći deo rada je usmeren na razmatranje strukture, tj. sadržine i obuhvatnosti nefinansijskih izveštaja, a četvrti na analizu stanja i perspektiva nefinansijskog izveštavanja u Srbiji i EU.

* mtodorovic@kg.ac.rs

Nefinansijsko izveštavanje i društveno odgovorno poslovanje

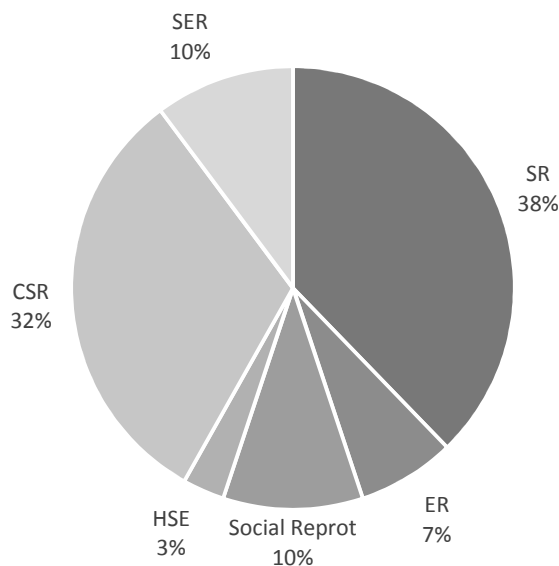
Nefinansijsko izveštavanje predstavlja izraz stavova, delovanja i ponašanja kompanija u sferi korporativne društvene odgovornosti (Corporate Social Responsibility – CSR), odnosno društveno odgovornog poslovanja. Začeci nefinansijskog izveštavanja se vezuju za SAD i drugu polovinu 20. veka. Naime, pod pritiskom veoma snažnih udruženja za zaštitu životne sredine brojne kompanije u SAD su počele da pripremaju i publikuju izveštaje iz domena KDO. Dugo godina ostatak sveta je zaostajao u odnosu na ovu praksu. Danas, kompanije evropskih zemalja ulažu značajne napore u domenu nefinansijskog izveštavanja. Među njima prednjače kompanije iz Velike Britanije. Za razliku od američkih kompanija, početni impuls nefinansijskom izveštavanju u Evropi potekao je iz potrebe unapređenja odnosa sa sindikatima, tj. zaposlenim radnicima. U kasnijoj fazi, osnovni motiv nefinansijskog izveštavanja bio je otvaranje preduzeća ka javnosti, odnosno zadovoljenje interesa različitih stejkholdera.

Najvažnija osobenost nefinansijskog izveštavanja u protekloj deceniji je nepostojanje jednoobraznosti, uniformnosti i uporedivosti izveštaja. Kompanije na različite načine definišu, pripremaju i obelodanjuju nefinansijske izveštaje. Sadržina, kvalitet i druge karakteristike nefinansijskih izveštaja nisu ujednačeni. Nefinansijski informacioni sadržaji se pojavljuju u akrealnom (obračunskom), ali i češće prospektivnom obliku. Takođe, obelodanjivanje nefinansijskih izveštaja nije svojstveno samo velikim kompanijama ili onim u sektorima koji imaju snažan uticaj na okruženje (Kolk, 2003). Generalno, trenutno stanje nefinansijskog izveštavanja je neadekvatno i nedovoljno, bazirano je na politici KDO, često nije definisano strateškim dokumentima kompanija (poslovnom strategijom), obelodanjuju se informacije koje nemaju karakter materijalnosti, postoji veoma nizak stepen uporedivosti izveštaja i nedovoljan stepen integrisanosti sa finansijskim informacijama.

U prilog neuniformnosti govore i činjenice da se nefinansijski izveštaji pojavljuju u različitim formama i da se različito nazivaju. Neke od kompanija objavljuju samostalne, nezavisne izveštaje, neke ih integrišu sa godišnjim izveštajem (te se govori o integrisanom izveštavanju (Malinić, 2013)), a neke ih publikuju samo na svojim sajtovima. Prema jednom istraživanju nefinansijski izveštaji se pojavljuju u tri forme, i to: izveštaj o KDO, izveštaj o društvenoj odgovornosti i zaštiti životne sredine i izveštaj o održivom razvoju (Antonis, Konstantinos, & Fotis, 2010). Prema drugom istraživanju, identifikovano je šest modela, tj. tipova izveštaja, i to: izveštaj o održivosti - održivom razvoju (Sustainability Report - SR), izveštaj o zaštiti životne sredine (Environmental Report - ER), izveštaj o socijalnoj dimenziji (Social Report), izveštaj o zdravlju, sigurnosti i zaštiti životne sredine (Health, Safety and Environmental - HSE reports), izveštaj o korporativnoj društvenoj odgovornosti (CSR Report) i izveštaj o društvenoj odgovornosti i zaštiti životne sredine (Social and Environmental Report - SER) (Perrini, 2006). O učestalosti pojavljivanja svakog od pomenutih šest tipova izveštaja govori naredni grafički prikaz (Slika 1).

Generalno, nefinansijsko izveštavanje obuhvata sve izveštaje sa kvantitativnim (cifarskim) i kvalitativnim (opisnim) podacima i informacijama koje nisu neposredno obuhvaćene tradicionalnim sistemom finansijsko-kvantitativnog izveštavanja (Malinić, 2013). Njihovo kreiranje i obelodanjivanje u zemljama sa razvijenijom računovodstvenomenadžerskom tradicijom, od njegovih začetaka, bilo je zasnovano na dobrovoljnoj osnovi (Malinić & Todorović, 2013). Izveštavanje na dobrovoljnoj osnovi govori u prilog snažnih motiva za nefinansijskim izveštavanjem. Neki od motiva nefinansijskog izveštavanja su: stratejsko upravljanje reputacijom preduzeća, pritisak stejkholdera, motivisanje zaposlenih, praćenje aktivnosti konkurentskih preduzeća, redukcija troškova i unapređenje ukupnih performansi, promocija filantropije preduzeća i drugi (Palenberg, Reinicke, & Witte, 2006).

Slika 1. Forme nefinansijskog izveštavanja



Izvor: (Perrini, 2006)

Takođe, neki od čestih razloga zbog kojih se kompanije bave nefinansijskim izveštavanjem, kao sredstvom za realizaciju i ispunjenje njihove društvene i odgovornosti prema životnoj sredini, su:

- uvažavanje i poštovanje zakonskih propisa i proaktivno delovanje u pravcu redukcije troškova u vezi sa budućom, strožijom regulativom,
- poštovanje propisa u vezi sa zaštitom životne sredine, naročito usled straha od sankcija,
- redukcija operativnih troškova,
- jačanje i promovisanje odnosa sa stejkholderima,
- ubeđenje da nefinansijsko izveštavanje doprinosi jačanju konkurentske prednosti,
- mišljenje da nepostojanje aktivnog upravljanja životnom sredinom može da dovede u pitanje legitimitet kompanije,
- snažan osećaj potrebe za društveno odgovornim poslovanjem (Morhardt, Baird, & Freeman, 2002).

Brojni teoretičari su se bavili nefinansijskim izveštavanjem. Njihov zajednički zaključak je da ono ima strategijski značaj. Nefinansijsko izveštavanje omogućava kompanijama da identifikuju svoje slabosti i snage iz čitave perspektive korporativne odgovornosti. Ono omogućava preispitivanje strategijske pozicije preduzeća, redefinisane misije i ključnih vrednosti, merenje stepena realizacije ciljeva, unapređenje korporativnog upravljanja, efikasnije upravljanje odnosima sa stejkholderima i dr. Njegov suštinski doprinos se ogleda u kreiranju drugačije, atraktivnije percepcije različitih stejkholdera o preduzeću. Nefinansijsko izveštavanje podstiče bolju komunikaciju i saradnju sa stejkholderima, te predstavlja okvir za izgradnju odnosa sa stejkholderima, kao i za unapređenje tih odnosa. Nefinansijsko izveštavanje se tretira kao pokušaj, napor da se granice korporacije otvore ka stejkholderima (McWilliams & Siegel, 2001). Ono doprinosi boljem razumevanju poslovanja od strane stejkholdera i unapređenju odnosa na relaciji preduzeće – stejkholderi. Na bazi nefinansijskih izveštaja stejkholderi ocenjuju sposobnost menadžmenta da upravlja efikasno i efektivno (Sean, Single, & Zarzeski, 2001).

Imajući u vidu navedeno stanje u sferi nefinansijskog izveštavanja, sa jedne strane, i njegov značaj sa druge, relevantne institucije, na globalnom i naročito, na prostoru EU, zarad prevazilaženja problema i unapređenja nefinansijskog izveštavanja, ali i generalno integrisanog izveštavanja, rade na izradi i usvajanju odgovarajućih regulatornih akata za nefinansijsko izveštavanje. Neki od tih procesa su još uvek u toku.

Karakteristike nefinansijskog izveštavanja

Nepostojanje uniformnosti nefinansijskog izveštavanja podstaklo je naučne i stručne diskusije na temu njegovog potpunijeg suštinskog i konceptualnog određenja, te definisanja njegovih karakteristika. Sprovedena su brojna istraživanja na temu nefinansijskog izveštavanja. Posebno važne rezultate je dalo empirijsko istraživanje koje je obuhvatilo 90 multinacionalnih kompanija Evrope (Perrini, 2006). Uzorak su činile kompanije koje imaju značajno iskustvo u domenu KDO, budući da svaka o njih najmanje tri godine dobrovoljno obelodanjuje ove izveštaje. Ispitanicima su postavljena dva pitanja: kako definišu nefinansijsko izveštavanje i u kom obimu i o kojim dimenzijama društvene odgovornosti i zaštite životne sredine izveštavaju. Analiza je pokazala da se sve kompanije mogu svrstati u dve grupe. Jedna grupa kompanija nefinansijsko izveštavanje posmatra kao dopunu redovnog izveštavanja, sa ciljem sumiranja investicija u različite društvene sfere i kao sredstvo za sopstveno pozicioniranje u kontekstu KDO. Druga grupa kompanija naglašava upravljačku perspektivu ovog izveštavanja. Oni nefinansijsko izveštavanje vide kao upravljački alat orijentisan na stejkholdere, čiji je krajnji cilj kreiranje vrednosti i progres kompanije.

Pored svih specifičnosti i različitosti, identifikovano je da izveštaji svih kompanija obuhvataju pet dimenzija. Tih pet dimenzija zapravo odražavaju karakteristike nefinansijskog izveštavanja (Perrini, 2006).

1. *Nefinansijski izveštaji predstavljaju dopunu redovnom finansijskom izveštavanju.* Oni se publikuju kao dopuna finansijskim izveštajima, kako bi se kompletirala slika o preduzeću dodavanjem društvene i ekološke dimenzije poslovanja. Izveštaji o društvenoj odgovornosti, zaštiti životne sredine i održivom razvoju prate dinamiku redovnog izveštavanja, mada se publikuju i ređe. Neke kompanije integrišu više različitih dokumenata iz domena nefinansijskog, ali i finansijskog izveštavanja, pa se govori o tri dimenzije izveštavanja: ekonomskoj, socijalnoj i ekološkoj, odnosno o tzv. Triple-bottom-line izveštavanju.
2. *Nefinansijski izveštaji imaju kvalitativni i kvantitativni fokus.* Oni podjednaku pažnju posvećuju kvalitativnim i kvantitativnim podacima i informacijama, tj. sadrže i jedne i druge. Kvalitativne informacije dopunjuju kvantitativne, tj. jačaju njihov informacioni potencijal. Obično su izveštaji strukturirani iz dva dela: prvi objašnjava politiku kompanije u vezi sa KDO, a drugi sumira programe, aktivnosti i investicije iz kvantitativne perspektive. Taj drugi deo često upućuje na ključne KDO indikatore performansi ili na standarde izveštavanja, poput Globalne izveštajne inicijative (Global Reporting Initiative – GRI).
3. *Nefinansijski izveštaji su snažno eksterno orijentisani.* Ovi izveštaji nastaju kao direktan rezultat odgovornog ponašanja, usmerenog na kreiranje otvorene i odgovorne organizacije, sposobne da balansira interese različitih stejkholdera. Zato su izveštaji o KDO snažno eksterno orijentisani, ka sistematskom deljenju informacija u vezi sa odnosom između kompanije i stejkholdera. Ova karakteristika izveštaja utiče i na način njihovog strukturiranja. Naime, mogući način strukturiranja izveštaja o KDO je prema različitim stejkholderima. Praksa pokazuje da se to ipak, dešava samo u 31% slučajeva.
4. *Nefinansijski izveštaji su često bazirani na procesnom pristupu.* Procesna dimenzija izveštavanja podrazumeva da se izveštajima definišu ciljevi, predviđene obaveze u vezi sa tim, ostvareni rezultati, ali i preusmeravanje korporativnih prioriteta i budućih aktivnosti u skladu sa potrebama i zahtevima stejkholdera.
5. *Nefinansijski izveštaji sadrže precizno definisane ciljeve.* Kao ciljevi se najčešće ističu unapređenje poslovanja, postizanjem izvrsnosti u zdravlju, bezbednosti i ekološkim performansama i usmeravanjem ka društvu, zajednici, zaposlenima i drugim stejkholderima (Perrini, 2006). Svaka od pomenutih nefinansijskih perspektiva ima očigledan finansijski uticaj, bilo direktno (npr. kroz operativne troškove) ili indirektno (uticajem na sposobnost obezbeđenja dodatnog kapitala ili licencu za obavljanje posla).

Analiza karakteristika nefinansijskog izveštavanja ukazuje na njegove tri ključne uloge. Najpre, nefinansijsko izveštavanje predstavlja *instrument strategijskog izveštavanja*. Mnoge kompanije koriste nefinansijsko izveštavanje za svrhu provere korporativne strategije, redefinisane misije, vizije i bazičnih vrednosti, procenu napretka i upravljanja odnosima sa stejkholderima. Druga podrazumeva tretman *nefinansijskog izveštavanja kao komunikacionog instrumenta* na relaciji preduzeće-stejkholderi. Izveštaji o društvenoj odgovornosti, zaštiti životne sredine i održivom razvoju su usmereni ka kreiranju slike o kompaniji u javnosti i upravljanju percepcijom javnosti o kompaniji. Suština je da se potencira uloga nefinansijskog u sistemu eksternog izveštavanja. Treća, nefinansijsko izveštavanje ima ulogu *informacione podrške svim nivoima menadžmenta* preduzeća. Izveštaji su snažno povezani sa organizacionim ciljevima, služe kao osnova za (re)definisane odgovornosti i zadataka u divizijama kompanije, podsticanje zajedničkog rada, kolaboracije, identifikovanje sinergije između divizija i korporativnih funkcija i drugi (Savić, 2013, str. 68).

Imajući u vidu karakteristike, domete i uloge nefinansijskog izveštavanja jedno od ključnih pitanja koje treba postaviti je šta u računovodstveno-organizacionom smislu predstavlja ishodište nefinansijskog izveštavanja. U vezi sa tim, treba istaći da finansijsko izveštavanje ima za svoje ishodište finansijsko računovodstvo, kao osnovno standardizovano izvorište bazičnog izveštavanja. Sa druge strane, nefinansijsko izveštavanje upravo za svoje ishodište dominantno ima upravljačko računovodstvo. Tradicionalno upravljačko računovodstvo se bavi vrednovanjem, procenjivanjem i oblikovanjem računovodstvenih izveštaja sa finansijskim i nefinansijskim sadržajima, koji pomažu menadžmentu preduzeća da adekvatnim poslovno-finansijskim odlučivanjem postavi i realizuje ciljeve, strategije i performanse preduzeća. Njegova najvažnija karakteristika je interni fokus.

Međutim, potreba za nefinansijskim izveštavanjem u sferi DOP dovela je do širenja opsega i produbljivanja ciljeva i zadataka upravljačkog računovodstva. U vezi sa nefinansijskim izveštavanjem, upravljačko računovodstvo ima zadatak, da kreira bazu podataka, koja će poslužiti kao osnova za generisanje brojnih finansijskih, ali i nefinansijskih izveštaja, sa informacijama o finansijskim, ekonomskim, socijalnim, ekološkim i upravljačkim performansama preduzeća. Njegov fokus sve više postaje izveštavanje orijentisano ka eksternim korisnicima. Kao rezultat toga, ali i karakteristika i zahteva savremenog poslovnog okruženja, danas se sve više govori o strategijskom upravljačkom računovodstvu (sa konkurentskim upravljačkim računovodstvom i Competitive Intelligence) (Malinić & Todorović, 2013). Naročito se potencira uloga upravljačkog računovodstva u sferi identifikovanja, praćenja i merenja troškova zaštite životne sredine, te se govori o upravljačkom računovodstvu zaštite životne sredine (ekološkom upravljačkom računovodstvu).

Obuhvatnost nefinansijskog izveštavanja

Potreba za nefinansijskim izveštajima je neosporna. Prema istraživanju Asocijace ovlašćenih javnih računovođa (Association of Chartered Certified Accountants – ACCA) 67% investitora uvek, 25% često, a svega 8% retko koristi informacije iz nefinansijskih izveštaja kada one jesu na raspolaganju (www.accaglobal.com). Sa druge strane, ne postoji opšti konsenzus u vezi sa tim šta treba da sadrži nefinansijski izveštaj, odnosno koje nefinansijske informacije treba obelodaniti. Nedoumice u vezi sa tim upravo su i razlog različitog shvatanja suštine i obuhvatnosti koncepta nefinansijskog izveštavanja, odnosno postojanja različitih pravaca njegovog razvoja, a u zavisnosti od uverenja i interesovanja njihovih autora i korisnika - stejkholdera. Praksa pokazuje da drugačiji interesi i potrebe stejkholdera i preduzeća uslovljavaju drugačiju sadržinu nefinansijskih izveštaja. Ovakva situacija međutim, otvara pitanje uporedivosti nefinansijskih informacija, tj. da li je moguće i kako obezbediti njihovu uporedivost. Kako bi se obezbedila uniformnost i uporedivost nefinansijskih izveštaja, na globalnom i na području EU, čine se značajni napori. Rezultat tih napora su poznati *okviri*

izveštavanja, i to: globalna inicijativa za izveštavanje (GRI), OECD smernice za multinacionalna preduzeća, United Nations Global Compact (UNGC) smernice, UNGP smernice za poslovanje i ljudska prava, ISO 26000 smernice u vezi sa društvenom odgovornošću, tripartitna deklaracija međunarodne organizacije rada (ILO), i dr. Na poštovanje ovih okvira poziva i poslednja doneta Direktiva 2014/95/Evropske Unije.

Značajan doprinos uniformnosti nefinansijskog izveštavanja dala je Globalna inicijativa za izveštavanje (GRI). GRI predstavlja pouzdan, globalno prihvaćen, sveobuhvatni okvir izveštavanja o održivosti, sa doslednom terminologijom i standardnim merama učinka, koje mogu koristiti sva preduzeća bez obzira na veličinu, sektor ili lokaciju. Prva verzija GRI Smernica za izveštavanje objavljena je 2000. Druga generacija Smernica, poznata kao G2, objavljena je 2002. na Svetskom samitu o održivom razvoju u Johannesburgu. Godine 2006., objavljena je treća verzija Smernica G3, koja je i danas u upotrebi u svom dopunjenom izdanju iz 2011. (G3.1), zajedno sa najnovijom četvrtom verzijom GRI Smernica G4, koje su objavljene u maju 2013. (www.globalreporting.org).

GR4 ili Smernice za izveštavanje o održivosti (www.globalreporting.org/reporting/g4/Pages/default.aspx) obuhvataju *principe izveštavanja, standarde obelodanjivanja i uputstva za pripremu izveštaja o održivosti*. Principi izveštavanja imaju za cilj postizanje transparentnosti izveštavanja o održivosti. Ovi principi se dele u dve grupe. Prva grupa, obuhvata principe koji određuju sadržinu izveštaja, a druga, principe koji se odnose na kvalitet izveštaja. Standardi izveštavanja se dele na opšte i posebne standarde. Opšti standardi obelodanjivanja tangiraju sledeća pitanja: strategiju i analizu (strategijski aspekt održivosti preduzeća), profil preduzeća (karakteristike, ime, brendove, proizvode i usluge, i dr.), posvećenost eksternim inicijativama iz domena zaštite životne sredine, identifikovanje materijalno važnih aspekata izveštavanja i okvira izveštavanja (report content), involviranost stejkholdera, profil izveštaja (period izveštavanja, ciklus izveštavanja – godišnje, dvogodišnje), indeks sadržaja (sa ključnim komponentama izveštaja), upravljanje (struktura upravnog odbora, i dr.), etika i integritet (vrednosti, principi, standardi i norme preduzeća, interni i eksterni mehanizmi za traženje pomoći u domenu etičkog i ponašanja u skladu sa propisima, i za izveštavanje o neetičkom i nezakonitom ponašanju i dr.). Posebnim standardima su definisani indikatori uspešnosti iz različitih perspektiva, tj. dimenzija. Zapravo govori se o tri dimenzije nefinansijskog izveštavanja (tzv. Triple-bottom-line), i to: ekonomskoj, socijalnoj i ekološkoj. Njihov smisao je u sagledavanju efekata poslovnih operacija preduzeća kroz tri dimenzije: ekonomski efekti, efekti na životnu sredinu i društvene implikacije.

Ekonomska dimenzija nefinansijskog izveštavanja

Neke od ekonomskih performansi, iz perspektive društveno odgovornog poslovanja, su sadržane u redovnim godišnjim izveštajima. To su na primer, podaci o dobrotvornim priložima, donacijama lokalnoj i široj zajednici, ukupne plate zaposlenih i dr. Međutim, ekonomska dimenzija nefinansijskih izveštaja ima u fokusu ekonomski aspekt održivosti poslovanja i održivog razvoja, praćenje tokova kapitala između različitih stejkholdera, direktni i indirektni ekonomski uticaj preduzeća na društvo, zajednicu i sl. Otuda, ekonomska dimenzija nefinansijskog izveštavanja obuhvata:

- ekonomske performanse (stvaranje i distribucija vrednosti, finansijske implikacije klimatskih promena (rizici i šanse), finansijska pomoć države i dr.),
- prisutnost na tržištu (nivoi zarada prema polu, angažovanje viših menadžera iz lokalne zajednice i dr.),
- indirektan ekonomski uticaj (uticaj infrastrukturnih investicija i dr.),
- praksa nabavke (nabavka od lokalnih snabdevača i dr.).

Ekološka dimenzija nefinansijskog izveštavanja

Izveštavanje o ekološkim performansama predstavlja sastavni deo izveštavanja o KDO i DOP, mada se često zbog njegovog značaja tretira i posmatra kao poseban segment izveštavanja. Ipak, ekološko izveštavanje se ne može u potpunosti izolovati od KDO zbog činjenice da upravljanje ekološkim rizicima istovremeno predstavlja sastavni deo odgovornosti preduzeća prema društvu u kome posluje.

Osnovni cilj izveštavanja jeste obelodanjivanje ekoloških performansi kako bi se brojnim stakeholderima ukazalo na doprinos kompanije očuvanju životne sredine i usaglašenost poslovanja sa regulativom u domenu ekologije. Za svrhe postizanja ovog cilja, nefinansijsko izveštavanje u kategoriji okruženje i zaštita životne sredine, obuhvata sledeće kategorije (ove smernice se oslanjaju na OECD-ove smernice za multinacionalna preduzeća i na deset principa UNGC-a):

- materijal (težina upotrebljenog materijala, obim korišćenog recikliranog materijala i dr.),
- energija (upotreba energije u i van kompanije prema izvorima, ušteda energije, inicijative za redukciju indirektno potrošnje energije i dr.),
- voda (potrošnja vode iz različitih izvora, koliko je vode reciklirano i dr.),
- biodiverzitet (uticaj aktivnosti, proizvoda i usluga na biodiverzitet u zaštićenim i nezaštićenim oblastima, planovi za upravljanje uticajem na biodiverzitet i dr.),
- emisije gasova (direktno i indirektno, redukcije emisija i dr.),
- otpadne vode i otpad (obim otpadnih voda prema kvalitetu i lokaciji, težina otpada prema vrsti i metodu skladištenja, obim otpada i dr.),
- proizvodi i usluge,
- usaglašenost sa regulatornim aktima (monetarne i nemonetarne sankcije u vezi sa tim i dr.),
- transport (uticaj transporta na okruženje),
- generalni aspekt (ukupni troškovi zaštite životne sredine i investicije prema vrsti),
- upravljanje dobavljačima (broj novih dobavljača koji su procenjeni u kontekstu kriterijuma zaštite životne sredine, negativan ekološki uticaj u lancu snabdevanja i dr.),
- žalbeni mehanizmi zaštite životne sredine.

Socijalna dimenzija nefinansijskog izveštavanja

Socijalne performanse se odnose na pitanja koja tangiraju zaposlene, poštovanje ljudskih prava, analizu zaposlenih (godine, obrazovanje, iskustvo, status, tip ugovora o radu), zaštitu na radu i bezbednost, zaštitu zdravlja, broj povreda, programe obuke i unapređenja znanja i veština radnika i dr. Odnosno, u kategoriji socijalne dimenzije izveštava se o sledećim aspektima:

- radni odnosi (zaposleni, odnosi na relaciji zaposleni – menadžment, obuke i edukacija, jednake šanse za sve, zdravlje i bezbednost na radu, polna ravnopravnost i dr.),
- ljudska prava diskriminacija (sloboda udruživanja, kolektivno pregovaranje, angažovanje dece za rad, prisilan ili obavezan rad i dr.),
- društvo (lokalna zajednica, antikorupcija, javna politika, anti konkurentsko ponašanje i dr.),
- odgovornost u domenu proizvoda (zaštita zdravlja i sigurnost kupaca, tržišno komuniciranje, privatnost kupaca i dr.).

Broj i obim izveštaja koji tangiraju socijalne performanse imaju tendenciju rasta. Ipak, ukupan nivo izveštavanja o socijalnim performansama je nezadovoljavajući u poređenju sa drugim segmentima nefinansijskog izveštavanja.

Praksa je takođe, pokazala da u širem društvenom kontekstu kompanije objavljuju informacije o svojim naporima da utiču i uticaju na širu društvenu zajednicu, kao i nagrade i priznanja koja su osvojili za postignute rezultate u oblasti etike, zaštite životne sredine i

generalno društvenog uticaja. Vrlo je važno naglašavanje odgovornosti za proizvedene proizvode i pružene usluge. U vezi sa tim, obelodanjuju se politike i procedure usmerene ka zaštiti potrošača (zdravlja i bezbednosti) i obezbeđenju satisfakcije potrošača, sa rezultatima istraživanja merenja satisfakcije potrošača (Antonis, Konstantinos, & Fotis, 2010).

Analiza stanja i perspektiva nefinansijskog izveštavanja u Evropskoj Uniji i Srbiji

Praksa nefinansijskog izveštavanja u EU se dominantno zasniva na izveštavanju o održivom razvoju i društvenoj odgovornosti kompanija. Evropska Komisija je sačinila izveštaj koji ukazuje da samo oko 2.500 kompanija od 42.000 iz EU formalno objavljuju nefinansijske informacije svake godine. Takođe, identifikovan je problem kvantiteta i kvaliteta nefinansijskog izveštavanja. Prigovor koji se upućuje publikovanim nefinansijskim informacijama je nedovoljnost sa jedne strane, i nedostatak značajnosti, tačnosti i blagovremenosti, sa druge strane. Iz tog razloga, Evropska Komisija je predložila izmene i dopune računovodstvene regulative kako bi se od velikih kompanija zahtevalo da obezbede dodatne informacije o ekonomskim, socijalnim i ekološkim aspektima poslovanja.

Evropski parlament je u aprilu 2014. doneo odluku o usvajanju nove Direktive 2014/95 EU, koja predstavlja izmenu i dopunu Direktive 2013/34/EU. Nova Direktiva je stupila na snagu u decembru iste godine. Države članice EU imaju rok od dve godine da inkorporiraju Direktivu u nacionalno zakonodavstvo. Direktiva se bavi objavljivanjem nefinansijskih informacija za velika preduzeća i grupe. Osnovni cilj Direktive je jačanje transparentnosti i odgovornosti poslovanja kompanija na području EU, ali i poboljšanje njihovih performansi u domenu zaštite životne sredine i socijalnih pitanja. Direktiva pruža kompanijama značajnu fleksibilnost u vezi sa obelodanjivanjem relevantnih nefinansijskih informacija, odnosno izveštaji mogu da se publikuju na jedan od dva načina. Prvo, nefinansijski izveštaj može biti integrisan sa redovnim izveštajima kompanije, npr. sa Izveštajem o poslovanju. Drugi način podrazumeva obelodanjivanje samostalnog (nezavisnog) izveštaja, koji se često označava kao Izveštaj o održivosti.

Polazeći od postojećih smernica i okvira izveštavanja, Direktiva 2014/95/EU predviđa da sadržinu nefinansijskih izveštaja čine sledeće oblasti:

- pitanja vezana za zaštitu životne sredine (zdravlje i bezbednost, korišćenje obnovljivih izvora energije, emisija gasova, upotreba vode i zagađenje vazduha);
- socijalna pitanja i aspekti vezani za zaposlene radnike (polna ravnopravnost, uslovi rada, socijalni dijalog, prava radnika na informisanje, uvažavanje zahteva sindikata, zdravlje i sigurnost na radu, komunikacija sa lokalnom zajednicom);
- oblast ljudskih prava, antikorupcije i mita (informacija o sprečavanju kršenja ljudskih prava, merama protiv korupcije).

Odnosno, tipovi nefinansijskih informacija koje će kompanije obelodanjivati prema Direktivi su: a) opis postojećeg poslovnog modela, opis politike u domenu društvene odgovornosti, rezultati definisanih politika, najvažniji rizici u vezi sa prethodno istaknutim pitanjima; b) izveštaji iz područja zaštite životne sredine, ljudskih, socijalnih i prava zaposlenih, kao i antikorupcijskih mera i mita; c) relevantni nefinansijski pokazatelji uspeha. Takođe, kompanije će biti podsticane da primene prepoznate okvire nefinansijskog izveštavanja koji su već pominjani.

Direktiva tangira samo velika preduzeća, tzv. „subjekti od javnog interesa“, koja imaju preko 500 zaposlenih. Takođe, Direktiva se odnosi kako na listirana, tako i na nelistirana preduzeća, na primer, banke, osiguravajuće kompanije i druga preduzeća, ako je tako određeno od strane zemalja članica, a zbog njihovih aktivnosti, veličine ili broja zaposlenih. Procene su da na prostoru EU ima oko 6.000 preduzeća na koja se Direktiva odnosi. Mala i srednja preduzeća za sada nisu obuhvaćena Direktivom. (www.ec.europa.eu).

Obaveza Evropske komisije je da objavi metodološke smernice u vezi sa nefinansijskim izveštavanjem, uključujući i ključne nefinansijske pokazatelje performansi, do decembra 2016. Sa njenom primenom se počinje od 2017. (www.ec.europa.eu).

Problematikom nefinansijskog izveštavanja bavila se i Međunarodna federacija računovođa (IFAC). Za svrhe unapređenja integrisanog izveštavanja Međunarodni savet za integrisano izveštavanje (International Integrated Reporting Council - IIRC) i Međunarodni odbor za računovodstvene standarde (International Accounting Standards Board - IASB) su potpisali Memorandum o saradnji, sa ciljem razvoja IIRC-ovog Okvira za integrisano korporativno izveštavanje (www.ifac.com). Predviđanja su da standardi za oblast integrisanog izveštavanja, uključujući i nefinansijsko izveštavanje, neće biti sačinjeni pre 2020. godine.

Problemi sa kojima se susreću preduzeća, ali i korisnici nefinansijskih informacija u okviru EU su još izraženiji u Srbiji. Razlog za to je i činjenica da veoma mali broj, uglavnom velikih preduzeća i preduzeća sa inostranim vlasništvom, publikuje nefinansijske informacije i da se one odnose na izveštavanje o održivom razvoju i društvenoj odgovornosti.

U vezi sa DOP u Srbiji je usvojena Strategija razvoja i promocije društveno odgovornog poslovanja za period 2010-2015. Budući da naša zemlja teži da se pridruži EU u obavezi je da prihvati standarde i praksu EU u domenu DOP. To podrazumeva priznavanje i promovisanje DOP-a i njegovog doprinosa socijalnoj ravnoteži i održivoj konkurentnosti i razvoju. Prema usvojenoj strategiji DOP se definiše u tri nivoa:

- obuhvata poštovanje zakonskih obaveza i standarda (npr. u oblasti zdravlja i bezbednosti na radu, prava radnika, prava potrošača, zaštite životne sredine i dr.);
- uključuje umanjivanje ili eliminisanje negativnih efekata poslovanja na društvo i upravljanje rizikom (npr. povrede ljudskih prava ili zagađenje);
- uvećava pozitivne efekte poslovanja i stvaranja vrednosti kroz inovacije, investicije i partnerstva usmerena ka društvenom dobru i dobru po životnu sredinu (npr. otvaranje radnih mesta, razrešavanje konflikata i sl.).

Međutim, u Srbiji je rasprostranjen stav da DOP predstavlja instrument unapređenja odnosa sa javnošću, poboljšanja imidža ili ugleda u društvu. DOP se ne tretira na pravi način. Ne shvata se da DOP ima potencijal da kreira dodatnu vrednost društvu, ekonomiji i životnoj sredini. Takođe, najslabija karika u sistemu DOP jeste izveštavanje o nefinansijskom poslovanju, odnosno uticaju na društvo i životnu sredinu. Na primer, u 2009. samo je 22% naših kompanija izveštavalo u vezi sa tim kroz poseban izveštaj (Strategija razvoja i promocije društveno odgovornog poslovanja u RS za period 2010-2015. Službeni glasnik 51/2010., 2010).

Multinacionalne kompanije koje posluju u Srbiji, a aktivno promovišu DOP i pripremaju izveštaje prema GRI smernicama su: Lafarž, Holcim, Cisco systems, EFG Eurobank, Societe General Bank, Atlantic Grupa, Credit agricole banka, Carlsberg, Banca Intesa, Erste Bank, Efes, Filip Morris, Titan, British American Tobacco, Microsoft i Michelin, Coca-Cola Hellenic, Merkator, Gorenje, Krka, Titan Cementara Kosjerić, Japan Tobacco International i drugi. Revizorska kuća KPMG već je verifikovala nekoliko izveštaja urađenih po GRI metodologiji. Pomenute kompanije su prepoznale da primena koncepta DOP u praksi doprinosi dugoročnoj stabilnosti poslovanja, povećanju prodaje i većoj lojalnosti i motivaciji zaposlenih, ali i poboljšanju reputacije.

Jedna od vodećih kompanija na području DOP je Erste banka. Erste banka je prvi Izveštaj o DOP objavila još 2008. Osnovu za izveštavanje o DOP u Erste banci predstavlja Strategija društveno odgovornog poslovanja i Politika zaštite životne sredine i socijalnog okruženja. Zapravo, problematika DOP je definisana strateškim aktima banke. Erste banka je među prvim u Srbiji svoj Izveštaj za 2011. bazirala na međunarodno priznatom okviru GRI, da bi u 2012. dostigla za jedan stepen viši nivo izveštavanja (B nivo, najniži nivo je A, a najviši C). Metodologiju izveštavanja su zasnovali na sledećim aktima: Global Reporting Initiative (GRI) –

B nivo, GRI Financial Services Sector Supplement i United Nations Global Compact (UNGC) COP. Jedan od ciljeva izveštavanja o DOP je postizanje sve većeg stepena primene GRI metodologije, odnosno izveštavanje po sve većem broju indikatora koje ova metodologija propisuje.

Analize stanja nefinansijskog izveštavanja u Srbiji je pokazala da je najveća prepreka primeni DOP nepostojanje adekvatnog regulatornog okvira. Kao sledeći po značajnosti navode se ljudski i faktori ekonomske prirode (Poslovne perspektive o društvenoj odgovornosti preduzeća, 2007). Za očekivati je da će unapređenje nefinansijskog izveštavanja u Srbiji neminovno sačekati rešenja na nivou EU, ali i na globalnom nivou.

Zaključak

Učinjena razmatranja konceptualnih osnova nefinansijskog izveštavanja, posebno njegovih karakteristika i obuhvatnosti, a u svetlu aktuelnog društveno-političkog i ekonomskog položaja Srbije u odnosu na EU, te računovodstvene prakse u Srbiji i EU, ostavljaju mogućnost izvođenja sledećih zaključaka:

1. Očekivani dovršetak procesa tranzicije i sve značajniji procesi integracije u međunarodne ekonomske tokove, posebno procesi pridruživanja EU, zahtevaju nužno i hitno eliminisanje svih faktora koji utiču na nizak kvalitet finansijskog izveštavanja u Srbiji, kao i postavljanje osnova za razvoj nefinansijskog izveštavanja. Ovo podrazumeva aktivno angažovanje na izradi kvalitetnog institucionalnog okvira izveštavanja u Srbiji, kako bi se na pravi način odgovorilo na potrebe domaćih i stranih investitora, što bi rezultiralo u povećanju investiranja i nivoa privredne aktivnosti u zemlji.
2. Postojeća praksa nefinansijskog izveštavanja na globalnom nivou i u zemljama EU je daleko ispred stanja u Srbiji. O nivou razvijenosti nefinansijskog izveštavanja svedoče empirijski rezultati iz 2008., prema kojima 79% kompanija od 250 najboljih kompanija sa liste Fortuna 500 (tzv. Global 250) publikuje nefinansijske izveštaje (International Survey of Corporate Responsibility Reporting, 2008). Analize pokazuju da je Izveštaj o korporativnoj društvenoj odgovornosti najvažniji izvor nefinansijskih informacija za investitore (u preko 70% slučajeva, dok se godišnji izveštaj kompanija kao izvor nefinansijskih informacija pojavljuje u više od 60% slučajeva).
3. Zamerke koje se mogu uputiti na teret postojećeg nefinansijskog izveštavanja, su: a) uglavnom se odnosi na izveštavanje o KDO i održivom razvoju; b) nefinansijske informacije nisu adekvatnog kvaliteta, pre svega nedostaje im karakter relevantnosti; c) ne postoji dovoljno jasna povezanost između obelodanjenih nefinansijskih informacija i korporativne strategije i rizika; d) nefinansijske informacije su nedovoljno uporedive.
4. Harmonizacija nefinansijskog izveštavanja predstavlja aktuelan, kompleksan i značajan proces podržan od strane relevantnih i referentnih međunarodnih profesionalnih računovodstvenih i drugih regulatornih tela. Ključni izazovi za razvoj nefinansijskog izveštavanja i šire integrisanog izveštavanja su: a) razvoj, usvajanje i implementacija regulatornog okvira za nefinansijsko izveštavanje, kojim bi se konkretnije definisala sadržina ovih izveštaja, odnosno obezbedila njihova uporedivost; b) identifikovanje pravih pristupa merenja nefinansijskih performansi, kao ključne determinante kvaliteta generisanog informacionog sadržaja i c) dobro razumevanje odnosa između finansijskih i nefinansijskih merila performansi.
5. Gotovo u svim segmentima problematike nefinansijskog izveštavanja Srbija je u značajnom zaostatku u odnosu na teorijska dostignuća i praktična iskustva u EU. Pored već istaknutih, jačanje računovodstvene profesije u smislu profesionalnih znanja, kompetencija i veština predstavlja suštinski faktor prevazilaženja takvog stanja.

Reference

1. Antonis, S., Konstantinos, E., & Fotis, K. (2010). Assessing non-financial reports according to the Global Reporting Initiative guidelines: evidence from Greece. *Journal of Cleaner Production* (18), 426-438.
2. *Global Reporting Initiativ*. Retrieved from globalreporting.org.
3. (2008). *International Survey of Corporate Responsibility Reporting*. Amsterdam: KPMG Global Sustainability Services.
4. Kolk, A. (2003). Trends in Sustainability Reporting by the Fortune Global 250. *Business Strategy and the Environment*(12), 279-291.
5. Malinić, S. (2013). Integrisano izveštavanje preduzeća. *Računovodstveno regulatorno okruženje: podsticaj ili ograničenje privrednog rasta* (pp. 21-42). Beograd: Savez računovođa i revizora Srbije.
6. Malinić, S., & Todorović, M. (2013). Računovodstveno integrisano izveštavanje u kontekstu teorije i prakse Evropske Unije. In L. Anđelko, & L. Milan (Ed.), *Perspektive računovodstveno-finansijske profesije u procesu pridruživanja EU* (pp. 374-395). Podgorica: Institut sertifikovanih računovođa Crne Gore.
7. McWilliams, A., & Siegel, D. (2001). Corporate Social Responsibility: a theory of the firm perspective. *Academy of Management Review*, 26(1), 117-127.
8. Morhardt, J., Baird, S., & Freeman, K. (2002). Scoring corporate environmental and sustainability reports using GRI 2000, ISO 14031 and other criteria. *Corporate Socila Responsibility and Evironmental Management*(9), 215-233.
9. Palenberg, M., Reinicke, W., & Witte, J. M. (2006). Trends in Non-financial Reporting. *United Nations Environment Programme* (pp. 1-50). Berlin: Global Public Policy Institute.
10. Perrini, F. (2006). The Practitioner's Perspective on Non-Financial Reporting. *California Management Review*, 48(2), 73-103.
11. (2007). *Poslovne perspektive o društvenoj odgovornosti preduzeća*. Beograd: Smart.
12. Savić, B. (2013). *Koncept integrisanog izveštavanja preduzeća - instrument podmirjenja informacionih potreba ključnih stejkholdera - doktorska disertacija*. Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerzitet u Kragujevcu.
13. Sean, R., Single, L., & Zarzeski, M. (2001). Nonfinancial disclosures across Anglo-American countries. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*(10), 71-83.
14. (2010). *Strategija razvoja i promocije društveno odgovornog poslovanja u RS za period 2010-2015*. *Službeni glasnik 51/2010*. Beograd: Ministarstvo rada i socijalne politike, Sektor za zaštitu osoba sa invaliditetom, Nacionalna organizacija osoba sa invaliditetom.
15. http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/non-financial_reporting/index_en.htm
16. [//www.accaglobal.com/content/dam/acca/global/PDF-technical/sustainability-reporting/tech-tp-wdir.pdf](http://www.accaglobal.com/content/dam/acca/global/PDF-technical/sustainability-reporting/tech-tp-wdir.pdf)
17. www.ifac.com

STANDARDI FINANSIJSKOG IZVEŠTAVANJA U EVROPSKOJ UNIJI I SRBIJI – KOMPARATIVNA ANALIZA

Dr Vladimir Obradović*
Nemanja Karapavlović

***Apstrakt:** Pre nego što pristupi Evropskoj uniji, Srbija mora da uskladi svoje standarde finansijskog izveštavanja, koji predstavljaju važan segment korporativne regulative, sa okvirom koji su ustanovile institucije Evropske unije. U tom kontekstu, komparativna analiza standarda finansijskog izveštavanja koji se danas koriste u Srbiji sa regulativom Evropske unije, koja postavlja okvir za izgradnju sistema finansijskog izveštavanja država članica, ima izuzetan značaj. Takva analiza je upravo izvršena u ovom radu. Analiza je pokazala da je regulativa koju su ustanovile institucije Evropske unije prilično fleksibilna, u smislu da dopušta zemljama članicama da izgrade različite regulatorne okvire finansijskog izveštavanja, a da standardi finansijskog izveštavanja koji se koriste u Srbiji nisu potpuno, ali jesu u značajnoj meri, kompatibilni sa regulativom Evropske unije. Najznačajnije razlike se ogledaju u merodavnoj verziji Međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja i činjenici da je Srbija usvojila Međunarodni standard finansijskog izveštavanja za male i srednje entitete, koji još uvek nije zvanično prihvaćen od strane institucija Evropske unije.*

***Ključne reči:** standardi finansijskog izveštavanja, Međunarodni standardi finansijskog izveštavanja (IFRS), Međunarodni standard finansijskog izveštavanja za male i srednje entitete, računovodstvena direktiva Evropske Unije.*

Uvod

Standardi finansijskog izveštavanja čine značajan i neophodan segment korporativne regulative, kao sveobuhvatnog seta propisa koji tangiraju ponašanje kompanija (preduzeća). Oni treba da obezbede da finansijski izveštaji koje kompanije sastavljaju budu verodostojni i da sadrže informacije koje su relevantne za korisnike, kao i da osiguraju, u najvećoj mogućoj meri, uporedivost finansijskih izveštaja iste kompanije iz godine u godinu (vremenska uporedivost) i finansijskih izveštaja različitih kompanija (prostorna uporedivost), pri čemu se, u poslednje vreme, sve više insistira na uporedivosti na međunarodnom (globalnom) nivou.

Potreba da se ustanove i striktno poštuju standardi finansijskog izveštavanja proističe iz velikog značaja finansijskih informacija o kompanijama za donošenje ekonomskih odluka od strane investitora, kreditora i ostalih interesenata i objektivne nemogućnosti mehanizma slobodnog tržišta da obezbedi optimalnu količinu i kvalitet takvih informacija.

S obzirom na težnju Srbije da postane punopravna članica Evropske unije, komparacija standarda finansijskog izveštavanja koji važe u Srbiji sa onima koji važe u Evropskoj uniji ima izuzetan značaj. Takva komparacija upravo predstavlja predmet ovog rada. Nesporna potreba da se standardi finansijskog izveštavanja koji važe u Srbiji usaglase sa regulativom EU nije uslovljena samo težnjom Srbije da pristupi EU, već i njenom bliskom ekonomskom saradnjom sa mnogim zemljama članicama EU, koja dovodi do potrebe za kompatibilnim sistemima finansijskog izveštavanja i uporedivim finansijskim izveštajima.

Cilj analize izvršene u ovom radu jeste da se utvrdi stepen kompatibilnosti standarda finansijskog izveštavanja koji su merodavni u Srbiji sa regulativom EU i da se identifikuju najznačajnija odstupanja. Identifikovana odstupanja treba ujedno da ukažu na mere koje nadležne institucije Srbije treba da preduzmu u godinama koje slede.

* vobradovic@kg.ac.rs

U radu će, najpre, pažnja biti posvećena samoj suštini standarda finansijskog izveštavanja. Nakon toga, predmet razmatranja će biti merodavni standardi finansijskog izveštavanja u EU, a zatim i standardi u Srbiji. Konačno, na osnovu identifikovanih karakteristika standarda finansijskog izveštavanja koji važe u EU i Srbiji, biće ukazano na ključne sličnosti i razlike između njih i, samim tim, na stepen kompatibilnosti standarda koji se koriste u Srbiji sa regulativom EU.

Suština standarda finansijskog izveštavanja

Standardi finansijskog izveštavanja (računovodstveni standardi) predstavljaju smernice koje treba poštovati prilikom sastavljanja finansijskih izveštaja. Oni tangiraju eksterno finansijsko izveštavanje, tj. sastavljanje finansijskih izveštaja opšte namene, kao izveštaja namenjenih onim korisnicima koji nemaju moć da od kompanija direktno zahtevaju računovodstvene informacije koje su im neophodne za donošenje odluka. Na bazi standarda, kompanije kao izveštajni entiteti „mere resurse, obaveze, prihode i rashode i saopštavaju informacije o njima“ (Tokar, 2005, 47-48). Standardi se bave problemima prikazivanja finansijskih izveštaja, priznavanja i procenjivanja njihovih pozicija (sredstava, obaveza, prihoda i rashoda), konsolidovanja i obelodanjivanja.

Krajnja svrha standarda finansijskog izveštavanja jeste da obezbede da različiti entiteti primenjuju slične računovodstvene postupke na slične poslovne transakcije (Arnold *et al.*, 1994, 67). Oni služe kao sredstvo za razrešavanje konflikata interesa učesnika u procesu finansijskog izveštavanja (Underdown & Taylor, 1987, 39) i postavljaju ograničenja slobodnoj volji sastavljača finansijskih izveštaja (Alexander *et al.*, 2007, 23), čime se poboljšava uporedivost finansijskih izveštaja različitih entiteta, ali i „ograničava prostor onima koji žele da varaju ili prikrivaju“ (Kothari & Barone, 2006, 333).

Standardi finansijskog izveštavanja, kao dokumenti (proglasi) koje usvaja i objavljuje nadležna institucija (donosilac standarda), predstavljaju segment regulatornog okvira finansijskog izveštavanja jedne zemlje. Pored standarda, pomenuti regulatorni okvir obuhvata zakonske propise, kao i berzanske ili druge propise koji tangiraju kompanije čije hartije od vrednosti su predmet trgovanja na javnim tržištima kapitala (Melville, 2011, 4-5). U nekim zemljama ne postoji razlika između zakona i standarda finansijskog izveštavanja, jer su standardi inkorporirani u zakonske tekstove, dok u nekim zemljama standardi nisu deo zakona, već predstavljaju „dodatke kompanijskom zakonodavstvu“ (Baxter, 1994, 16), tj. dokumente izvan zakonskih propisa, pri čemu zakonski propisi podupiru (nameću) njihovu primenu.

Standardi finansijskog izveštavanja predstavljaju dinamičku kategoriju. Oni neprestano evoluiraju u skladu sa promenama u poslovnom svetu i, time uslovljenim, promenama informacionih potreba korisnika finansijskih izveštaja, ali i dostignućima računovodstvenih istraživača i teoretičara.

Mada su, u prošlosti, u mnogim zemljama, formirana posebna (nacionalna) tela za donošenje standarda finansijskog izveštavanja, koja kreiraju i publikuju standarde merodavne unutar državnih granica, u poslednje vreme sve veći broj zemalja prenosi funkciju donošenja standarda na međunarodnu instituciju – Međunarodni odbor za računovodstvene standarde (International Accounting Standards Board – IASB). Pomenuto telo, koje je sastavljeno od eksperata iz oblasti finansijskog računovodstva i izveštavanja sa svih kontinenata, kreira i konstantno usavršava Međunarodne standarde finansijskog izveštavanja (International Financial Reporting Standards – IFRS), kao standarde koji su namenjeni za ugradnju u nacionalne regulatorne okvire širom sveta. Kao što će naredna izlaganja pokazati, i Evropska unija i Srbija su prihvatile (usvojile) IFRS, ali su to učinile na različite načine.

Standardi finansijskog izveštavanja u EU

Za Evropsku uniju se ne može reći da ima jedinstveni regulatorni okvir finansijskog izveštavanja. Naprotiv, unutar EU postoji onoliko regulatornih okvira finansijskog izveštavanja koliko ima i država članica. Institucije EU samo definišu granice u kojima države članice razvijaju sopstvene sisteme finansijskog izveštavanja, ostavljajući im značajan stepen slobode.

Kao ključna područja u kojima se ispoljavaju razlike između nacionalnih regulatornih okvira finansijskog izveštavanja izdvajaju se: (a) opseg primene IFRS i (b) sadržina nacionalnih standarda, koji su merodavni za one kompanije koje ne primenjuju IFRS.

Zajednički imenitelj regulatornih okvira finansijskog izveštavanja svih zemalja članica EU jeste obaveza kompanija čije hartije od vrednosti su predmet trgovine na regulisanim tržištima kapitala unutar EU da konsolidovane finansijske izveštaje sastavljaju na bazi IFRS. Ta obaveza proističe iz propisa koji su, u junu 2002. godine, donele merodavne institucije EU (Evropski parlament i Ministarski savet, a na predlog Evropske komisije) i važi od 2005. godine. Istim propisom, države članice EU dobile su pravo da prošire opseg primene IFRS, tako što će da zahtevaju ili dopuste njihovu primenu i za svrhe sastavljanja pojedinačnih izveštaja svih ili nekih kompanija koje se kotiraju na regulisanim tržištima kapitala, kao i konsolidovanih i pojedinačnih izveštaja svih ili nekih kompanija koje se ne kotiraju uopšte ili se kotiraju na tržištima koja se ne smatraju regulisanim (kao što su male berze). Odluka evropskih vlasti o usvajanju IFRS doneta je u cilju jačanja konkurentnosti evropskih tržišta kapitala, uz očekivanje da će primena jedinstvenog seta homogenih, usmerenih na investitore i međunarodno priznatih standarda finansijskog izveštavanja doneti kvalitetne i uporedive informacije učesnicima na pomenutim tržištima. To je bio prvi put da jedna tako velika i razvijena ekonomska grupacija priznaje IFRS kao zvanične standarde (Guggiola, 2010, 99-100).

Sve zemlje članice EU proširile su opseg primene IFRS u odnosu na minimalni zahtev ustanovljen na nivou EU (konsolidovani izveštaji kotiranih kompanija), ali su to učinile na različite načine. Na bazi podataka evropskog Komiteta za računovodstvenu regulativu (Accounting Regulatory Committee, 2013) i profila zemalja članica EU sa aspekta primene IFRS, koje je izradila IFRS Fondacija (IFRS Foundation, 2014), koja, inače, predstavlja telo zaduženo za kontrolisanje i finansiranje IASB-a, u 9 (od 28) zemalja EU primena IFRS kao osnove za sastavljanje barem nekih finansijskih izveštaja različitih od konsolidovanih izveštaja kotiranih kompanija je samo dopuštena, ali ne i obavezna, što znači da kompanije mogu da biraju između IFRS i nacionalnih standarda. U 18 zemalja IFRS čine obaveznu osnovu za sastavljanje nekih, ali ne i svih finansijskih izveštaja različitih od konsolidovanih izveštaja kotiranih kompanija. Samo u jednoj zemlji (Kipar) IFRS čine obaveznu osnovu finansijskog izveštavanja svih kompanija.

IFRS predstavljaju obaveznu osnovu za sastavljanje pojedinačnih izveštaja barem nekih kotiranih kompanija u 15 zemalja EU, u 7 zemalja barem nekim kotiranim kompanijama je dopušteno da primenjuju IFRS, dok u 6 zemalja primena IFRS za pomenutu svrhu nije dopuštena. Ne postoji zemlja u kojoj IFRS nisu barem dopuštena osnova za sastavljanje konsolidovanih izveštaja nekotiranih kompanija. Pri tome, u 17 zemalja barem neke nekotirane kompanije imaju obavezu da primenjuju IFRS. U 13 zemalja IFRS čine obaveznu osnovu za sastavljanje pojedinačnih izveštaja barem nekih nekotiranih kompanija, dok u šest zemalja njihova primena za tu svrhu nije dopuštena.

Na pitanje koji finansijski izveštaji (pored konsolidovanih izveštaja kotiranih kompanija) treba odnosno mogu da budu sastavljeni na bazi IFRS, zemlje članice EU daju sasvim različite odgovore, što je još jedan dokaz da postoji značajna raznolikost institucionalnih aranžmana zemalja članica EU sa aspekta opsega primene IFRS. Tabela 1 upravo ilustruje tu raznolikost.

Tabela 1: Opseg primene IFRS u zemljama EU

Vrste finansijskih izveštaja	Broj zemalja EU u kojima je primena IFRS						
	Obavezna za sve kompanije	Obavezna za neke kompanije, a dopuštena ostalim	Obavezna za neke kompanije, a nekima dopuštena	Obavezna za neke kompanije, a zabranjena za ostale	Dopuštena svim kompanijama	Dopuštena nekim kompanijama	Zabranjena
Konsolidovani izveštaji kotiranih kompanija	28	0	0	0	0	0	0
Pojedinačni izveštaji kotiranih kompanija	7	3	1	4	6	1	6
Konsolidovani izveštaji nekotiranih kompanija	3	10	3	1	11	0	0
Pojedinačni izveštaji nekotiranih kompanija	1	4	4	4	4	5	6

Izvori: Accounting Regulatory Committee (2013); IFRS Foundation (2014).

Nijedan IASB-ov dokument (standard i tumačenje) se u državama članicama EU ne primenjuje automatski, već, da bi postao merodavan za kompanije u nadležnosti država članica, mora da bude usvojen od strane merodavnih institucija EU. Polazeći od stava da za zemlje EU nije prihvatljivo da funkciju donošenja standarda finansijskog izveštavanja bezuslovno prenesu na IASB kao privatnu instituciju (Alexander & Archer, 2008, 1.10), razvijena je procedura usvajanja IFRS na nivou EU, tj. procedura njihove ugradnje u regulativu EU. Reč je o proceduri koja ne podrazumeva samo prevođenje dokumenata koji čine IFRS (standarda i tumačenja), već i ocenu njihove prihvatljivosti, tj. njihovu evaluaciju. Nakon opsežne evaluacije jednog dokumenta, on može biti: (a) usvojen u originalnoj (neizmenjenoj) formi (što se u većini slučajeva i događa), (b) usvojen uz modifikacije (što se desilo u slučaju IAS 39) ili (c) odbačen (što se desilo sa tumačenjem pod oznakom IFRIC 3, koje je, nakon toga, i sam IASB povukao). Svaki dokument koji se usvoji, bilo u originalnoj, bilo u modifikovanoj formi, prevodi se na sve zvanične jezike zemalja EU koji su različiti od engleskog (jer se IFRS objavljuju na engleskom jeziku).

S obzirom na prethodno, kompanije iz EU koje slede IFRS ne označavaju se kao sledbenice originalne, IASB-ove verzije IFRS, već kao sledbenice „IFRS usvojenih na nivou EU“. Revizori ne ocenjuju usklađenost finansijskih izveštaja kompanija iz EU sa originalnom, IASB-ovom verzijom IFRS, već sa „IFRS usvojenim na nivou EU“ (IFRS Foundation, 2014). Aktuelne razlike između originalnih IFRS i „IFRS usvojenih na nivou EU“ (koje se odnose na računovodstvo hedžinga – IAS 39) takve su prirode da, u praksi, nemaju veliki značaj, s obzirom na to da ostvaruju uticaj na finansijsko izveštavanje veoma malog broja kompanija (Pacter, 2014, 8).

Za kompanije sa pravnom formom društva kapitala koje ne primenjuju IFRS, merodavni su nacionalni propisi (standardi) bazirani na računovodstvenoj direktivi EU. Reč je o direktivi koja je doneta u junu 2013. godine (pod oznakom 2013/34/EU) i koja je nasledila dve dotadšnje direktive – IV Direktivu, čija prva verzija je doneta u 1978. godini i VII Direktivu, čija prva verzija je doneta u 1983. godini.

Računovodstvena direktiva ne predstavlja obavezno nacionalno pravo, već je upućena državama članicama koje imaju obavezu da je pretvore u nacionalno pravo, tj. da je ugrade u

sopstvene regulatorne okvire. Samim tim, za nju se ne može reći da predstavlja standard finansijskog izveštavanja. Ona samo postavlja okvir u kome zemlje članice mogu da definišu sopstvene (nacionalne) standarde.

Važeća računovodstvena direktiva, poput svojih prethodnica (IV i VII Direktive), u mnogim situacijama, državama članicama daje pravo opcije, što otvara prostor za različitost nacionalnih standarda koji iz nje proističu. Naime, u brojnim njenim članovima stoji da „država članica može” da dopusti ili zahteva neki postupak, ili da oslobodi entitete neke obaveze (The European Parliament & the Council of the European Union, 2013).

Institucije EU su, tokom 2010. godine, izvršile evaluaciju IFRS za male i srednje entitete. Reč je o standardu koji je IASB objavio u 2009. godini i koji predstavlja skraćenu verziju IFRS, sa jednostavnijim smernicama za primenu i manjim obimom obaveznih obelodanjivanja. Uprkos tome što EU ima pozitivno iskustvo sa standardima koje donosi IASB, s obzirom na to da je došlo do poboljšanja kvaliteta finansijskih izveštaja kompanija iz EU koje su prešle na (punu verziju) IFRS, što je potvrđeno empirijskim istraživanjima (Chen *et al.*, 2010; ICAEW Financial Reporting Faculty, 2007), prevladao je zaključak da IFRS za male i srednje entitete nije prihvatljiv za EU, jer nije sasvim u saglasnosti sa direktivama koje su bile na snazi u vreme sprovođenja evaluacije – IV i VII Direktivom (European Financial Reporting Advisory Group, 2010).

Aktuelna računovodstvena direktiva iz 2013. godine, prema oceni Evropske federacije računovođa i revizora za mala i srednja preduzeća (European Federation of Accountants and Auditors for SMEs, 2014), bliža je skraćenoj verziji IFRS, mada nisu eliminisane sve razlike. Na primer, aktuelna direktiva, kao i IV Direktiva, zahteva da se otkupljene sopstvene akcije prikažu kao sredstva, dok IFRS za male i srednje entitete zahteva da se one prikažu kao odbitne pozicije sopstvenog kapitala.

Uprkos tome što su razlike između regulative EU i IFRS za male i srednje entitete značajno reducirane, zvanične institucije EU još uvek nisu usvojile IFRS za male i srednje entitete. Računovodstvena direktiva ne nudi eksplicitno državama EU opciju primene pomenutog standarda, ali tu primenu i ne zabranjuje. To znači da države EU mogu u svoje standarde finansijskog izveštavanja da ugrade sve one odredbe IFRS za male i srednje entitete koje nisu u suprotnosti sa računovodstvenom direktivom. Tri zemlje EU (Velika Britanija, Irska i Švedska) upravo su razvile sopstvene standarde na bazi IFRS za male i srednje entitete, uz izvesne modifikacije (IFRS Foundation, 2014).

Debatu o prihvatljivosti IFRS za EU karakterišu razlike u stavovima kako između zemalja tako i između i interesnih grupa. Neke zemlje EU (kao što su zemlje engleskog govornog područja i skandinavske zemlje) pružaju veću podršku ovom standardu u odnosu na ostale zemlje, što je potvrdilo i jedno empirijsko istraživanje. Isto istraživanje je otkrilo da sastavljači finansijskih izveštaja iz zemalja EU generalno imaju veći otpor prema IFRS za male i srednje entitete nego korisnici finansijskih izveštaja (Quagli & Paoloni, 2012). Po svemu sudeći, pomenuta debata će se nastaviti i u godinama koje slede.

Iz prethodnih izlaganja proističe da zemlje EU (izuzev Kipra) karakteriše sistem „dvostrukih standarda“, u smislu paralelne egzistencije IFRS (u punoj verziji) i domaćih standarda zasnovanih na računovodstvenoj direktivi EU, pri čemu neke kategorije entiteta poštuju IFRS, a ostale kategorije entiteta domaće standarde. Odluka većine zemalja EU da uži ili širi krug entiteta nastavi da primenjuje domaće, a ne IASB-ove standarde, objašnjava se prevashodno poreskim motivima, tj. neraskidivom vezom standarda finansijskog izveštavanja i poreskih propisa (Larson & Street, 2006, 38).

Najveći nedostatak sistema „dvostrukih standarda“ proističe iz činjenice da računovodstvena direktiva EU, na kojoj se zasnivaju nacionalni standardi, dopušta neke opcije za računovodstveni tretman koje su u suprotnosti sa odredbama IFRS, što može negativno da utiče

na uporedivost finansijskih izveštaja unutar iste zemlje. Na primer, direktiva daje pravo državama članicama da dopuste priznavanje osnivačkih troškova kao sredstva, dok prema IFRS takvi troškovi se ne mogu priznati kao sredstvo. IAS 2 daje dve mogućnosti za obračun disponiranih zaliha, a to su FIFO metoda i metoda prosečnog troška, dok direktiva (član 12, stav 9) daje pravo državama članicama da, pored FIFO metode i metode prosečnog troška, dopuste primenu LIFO metode, kao i bilo koje metode različite od navedenih „koja odražava opšteprihvaćenu najbolju praksu“. IFRS zahtevaju sastavljanje izveštaja o novčanim tokovima i izveštaja o promenama sopstvenog kapitala, dok direktiva ne sadrži takav zahtev.

Fleksibilnost računovodstvene direktive EU otvara prostor za različitost nacionalnih standarda koji su utemeljeni u njoj, što ima negativan uticaj na uporedivost finansijskih izveštaja između država članica, i to iz dva razloga. Prvo, direktiva u mnogim situacijama sadrži opcije, tj. daje pravo državama da biraju računovodstveni tretman. Drugo, ona se nedovoljno detaljno bavi ili se čak uopšte ne bavi mnogim važnim računovodstvenim pitanjima (kao što su npr. definisanje sredstava i obaveza, obračun lizinga, obračun obaveza po osnovu penzija i prevođenje strane valute).

Istraživanje koje je sprovedela Evropska federacija računovođa i revizora za mala i srednja preduzeća u 2010. godini, otkrilo je brojna područja u kojima se ispoljavaju značajne razlike između standarda finansijskog izveštavanja zemalja EU. Obračun odloženih poreskih sredstava i obaveza, pokrića, složenih finansijskih instrumenata, investicionih nekretnina i drugih opipljivih fiksnih sredstava, kao i korekcije rezultata iz prethodnih perioda usled promena računovodstvenih politika i korekcija grešaka, jesu primeri područja u kojima su otkrivene značajne nacionalne varijacije. Mada je istraživanje sprovedeno u vreme važenja ranijih računovodstvenih direktiva (IV i VII), njegovi zaključci su validni i danas, s obzirom na to da aktuelna direktiva nije donela napredak na planu smanjivanja varijacija u pomenutim područjima. Povoljna okolnost je to što se, u situacijama koje nisu pokriveno direktivom EU, nacionalni regulatori često oslanjaju na odredbe IFRS (European Federation of Accountants and Auditors for SMEs, 2014).

Razlike između nacionalnih standarda finansijskog izveštavanja koji se primenjuju unutar EU vuku korene iz ranijih decenija, kada potreba za međunarodnom uporedivošću finansijskih izveštaja nije bila u prvom planu. Pomenute razlike su uslovljene brojnim faktorima okruženja, od kojih su najznačajniji: sistem finansiranja kompanija, pravni sistem, poreski sistem i kultura. Razmere različitosti nacionalnih standarda finansijskog izveštavanja postaju jasnije kada se uzmu u obzir činjenice da današnja EU okuplja:

- zemlje u kojima se kompanije, po tradiciji, finansiraju putem tržišta kapitala (kao što je Velika Britanija) i zemlje u kojima je, u dugom periodu, akcenat bio na finansiranju putem kredita (Nemačka, Francuska, Italija) (Nobes & Parker, 2010, 34-36);
- zemlje običajnog prava (Velika Britanija i Irska) i zemlje kodifikovanog prava (zemlje kontinentalne Evrope) (Choi & Meek, 2008, 37);
- zemlje u kojima, po tradiciji, postoji čvrsta veza između finansijskog i poreskog izveštavanja (kao što je Nemačka), u smislu da se prilikom sastavljanja finansijskih izveštaja uvažavaju poreski propisi, i zemlje u kojima je finansijsko izveštavanje nezavisno od poreskih propisa (kao što je Velika Britanija) (Nobes & Parker, 2010, 38); i
- zemlje koje su, pod uticajem kulturoloških faktora, karakteristične po opreznom merenju (procenjivanju) pozicija finansijskih izveštaja i nižem nivou transparentnosti (Nemačka, Austrija, Italija, Francuska, Španija) i zemlje koje su karakteristične po optimističkim tendencijama u merenju i naglašenoj transparentnosti (anglo-saksonske i skandinavske zemlje) (Gray, 1988, 13).

Standardi finansijskog izveštavanja u Srbiji

Poput regulatornog okvira finansijskog izveštavanja EU, regulatorni okvir finansijskog izveštavanja Srbije pretrpeo je značajne transformacije tokom 21. veka, a najznačajnija promena se, ponovo, ogleda u usvajanju IFRS, koji su počeli da se primenju godinu dana ranije u odnosu na zemlje EU – u 2004. godini. Aktuelni regulatorni okvir Srbije karakteriše se koegzistencijom triju osnova za sastavljanje finansijskih izveštaja: (1) IFRS, (2) IFRS za male i srednje entitete i (3) nacionalnog standarda, tj. pravilnika, koji je doneo ministar finansija.

Opseg primene navedenih osnova finansijskog izveštavanja definisan je na bazi sledećih kriterijuma:

- (a) veličine izveštajnih entiteta,
- (b) stepena javne odgovornosti entiteta i
- (c) vrste (karaktera) finansijskih izveštaja.

Prema veličini, svi izveštajni entiteti svrstani su u četiri kategorije – mikro, mali, srednji i veliki entiteti. Kao kriterijumi za razvrstavanje entiteta u pomenute kategorije koriste se: (a) prosečan broj zaposlenih u toku godine, (b) vrednost prihoda ostvarenih u toku godine i (b) prosečna vrednost imovine (sredstava) u toku godine. Značaj prethodne klasifikacije proističe iz činjenice da veći entiteti obično imaju složenije poslovne transakcije, zbog čega je logično da se njima nametnu obimniji (detaljniji) standardi finansijskog izveštavanja.

Veličina jednog entiteta može, ali i ne mora da bude povezana sa stepenom njegove javne odgovornosti, koja, prema IASB-u, treba da predstavlja ključni kriterijum za izbor osnove finansijskog izveštavanja. IASB ističe da javna odgovornost entiteta može da proizilazi ili iz prisustva (tj. kotiranja) njegovih hartija od vrednosti na javnim tržištima kapitala ili iz prirode delatnosti kojom se bavi. Preciznije rečeno, entitet se smatra javno odgovornim (a) ukoliko su njegove hartije od vrednosti predmet trgovanja na javnom tržištu kapitala ili (b) ukoliko, obavljajući svoju primarnu delatnost, raspolaže sredstvima šireg kruga korisnika, što je karakteristično za banke, kompanije za osiguranje, investicione fondove, brokerske i dilerske kompanije i investicione banke (International Accounting Standards Board, 2009, 10).

Konačno, osnova za sastavljanje finansijskih izveštaja u Srbiji opredeljena je i vrstom (karakterom) samih izveštaja, i to u smislu broja uključenih pravnih entiteta. Naime, zakonodavac pravi razliku između kompanija koje sastavljaju samo pojedinačne i onih koje, pored pojedinačnih, sastavljaju i konsolidovane finansijske izveštaje.

Opseg primene svake od navedenih osnova finansijskog izveštavanja, koji je definisan Zakonom o računovodstvu iz 2013. godine, prikazan je u Tabeli 2.

Kao što pokazuje Tabela 2, određene kategorije entiteta (srednja i mikro preduzeća i preduzetnici) imaju pravo da izaberu osnovu za sastavljanje finansijskih izveštaja. Ipak, to pravo izbora je ograničeno načelom kontinuiteta, prema kome jednom odabranu osnovu finansijskog izveštavanja treba slediti u nizu uzastopnih poslovnih godina.

IFRS za male i srednje entitete predstavlja relativno novu osnovu finansijskog izveštavanja u Srbiji. Njegovim usvajanjem u 2013. godini mnoga preduzeća koja nemaju javnu odgovornost, a koja su morala da slede punu verziju IFRS, dobila su mogućnost da ostvare uštede u troškovima sastavljanja finansijskih izveštaja po osnovu korišćenja jednostavnijih smernica. Takođe, usvajanje IFRS za male i srednje entitete, kao kvalitetnog, zaokruženog i međunarodno priznatog standarda koji je donela ugledna međunarodna institucija (IASB), bez sumnje, predstavlja bolju i jeftiniju varijantu za Srbiju u odnosu na razvoj sopstvenog standarda za male i srednje entitete.

Tabela 2: Regulatorni okvir finansijskog izveštavanja Srbije

<i>Kategorija</i>	<i>Osnova finansijskog izveštavanja</i>
Velike kompanije, finansijske institucije, kompanije koje sastavljaju konsolidovane izveštaje (matične kompanije), kotirane kompanije i kompanije u postupku pripreme za kotiranje	IFRS (puna verzija)
Srednja preduzeća	Pravo izbora: IFRS (puna verzija) ili IFRS za male i srednje entitete
Mala preduzeća	IFRS za male i srednje entitete
Mikro preduzeća i preduzetnici	Pravo izbora: nacionalni standard (pravilnik ministra finansija) ili IFRS za male i srednje entitete

Izvor: Zakon o računovodstvu Republike Srbije (2013)

Načelno, u Srbiji su merodavne originalne, IASB-ove verzije IFRS i IFRS za male i srednje entitete. Evaluacija pojedinačnih IASB-ovih dokumenata (standarda i tumačenja) pre njihove ugradnje u regulatorni okvir Srbije nije predviđena, već se oni smatraju merodavnim nakon objavljivanja njihovih prevoda u službenom glasilu.

Ipak, u Srbiji su, na specifičan i indirektan način, modifikovane neke odredbe IFRS, i to putem podzakonskih akata, pri čemu su originalne odredbe IFRS ostale netaknute. Tako je podzakonskim aktom (pravilnikom) iz 2009. godine preduzećima dopušteno da primene računovodstveni postupak koji nije konzistentan sa odredbama IAS 21. Preduzeća su, naime, dobila mogućnost da efekte promena deviznih kurseva iskažu kao pozicije vremenskih razgraničenja i, time, odlože njihovo priznavanje kao prihoda ili rashoda za buduće periode. Pomenuta opcija, koja je praktično omogućavala repozicioniranje efekata promena deviznih kurseva iz bilansa uspeha u bilans stanja (Bogićević, 2013, 139), bila je na snazi do septembra 2014. godine, kada je ukinuta. U domaćoj literaturi, podzakonski akt iz 2009. godine je okarakterisan kao protivzakonit i besmislen, zato što je bio u suprotnosti sa tadašnjim Zakonom o računovodstvu i reviziji (koji je zahtevao primenu IFRS) i zato što je pružio preduzećima mogućnost da, po osnovu negativnih efekata promene kurseva, kreiraju bilansnu imovinu koja nije u skladu sa definicijom imovine koja je sadržana u IASB-ovom konceptualnom okviru, što su preduzeća često upravo i činila (Stevanović, 2011, 235-236). Pored toga, Narodna banka Srbije od finansijskih institucija zahteva da primenjuju računovodstvene postupke koji nisu sasvim podudarni sa zahtevima IFRS. Obračun pokrića za gubitke po osnovu zajmova, u slučaju banaka, i priznavanje i obezvređenje potraživanja po osnovu premija osiguranja, u slučaju osiguravajućih kompanija, predstavljaju područja u kojima dolaze do izražaja nepodudarnosti sa odredbama IFRS. Zbog navedenih nepodudarnosti, IFRS Fondacija je svrstala Srbiju među zemlje koje ne slede originalnu, već modifikovanu verziju IFRS (IFRS Foundation, 2014).

Srbija trenutno nije članica EU i, samim tim, nije u obavezi da poštuje propise ustanovljene na nivou EU, koji postavljaju okvir (granice) za regulativu finansijskog izveštavanja država članica EU. Ipak, kao kandidat za punopravno članstvo u EU, Srbija treba da vodi računa o usklađenosti sopstvene regulative finansijskog izveštavanja sa pomenutim propisima i nikako ne bi smela da dozvoli značajno odstupanje od njih. U nastavku će biti ukazano na ključne sličnosti i razlike između standarda finansijskog izveštavanja koji se danas primenjuju u Srbiji sa propisima EU.

Uskladenost standarda finansijskog izveštavanja koji se primenjuju u Srbiji sa regulativom EU

Zajedničku karakteristiku regulatornih okvira finansijskog izveštavanja EU i Srbije predstavlja primena IFRS (u punoj verziji) prilikom sastavljanja konsolidovanih finansijskih izveštaja kotiranih entiteta. Takvu obavezu ustanovljavaju i propisi Srbije i propisi EU (koji su merodavni za sve države članice).

Međutim, razlike se javljaju u pogledu merodavne verzije IFRS. I zemlje EU i Srbija se svrstavaju u krug zemalja koje ne slede originalnu, već modifikovanu verziju IFRS, ali su modifikacije različitog karaktera i izvršene su na različite načine. Dok su u EU merodavni „IFRS usvojeni na nivou EU“, koji su nastali prekrajanjem (malobrojnih) odredaba IFRS sa kojima se institucije EU ne slažu, dotle u Srbiji, načelno, važi originalna, IASB-ova verzija IFRS, ali su podzakonskim aktima neke njihove odredbe derogirane. Imajući u vidu karakter odstupanja od originalnih IFRS i broj kompanija koje ta odstupanja zaista tangiraju, moglo bi se konstatovati da se konsolidovani izveštaji kotiranih kompanija u Srbiji i zemljama EU sastavljaju prema standardima koji nisu identični, ali su veoma slični, tj. gotovo identični.

Odluka merodavnih institucija Srbije da prošire opseg primene pune verzije IFRS na nekotirane finansijske institucije, konsolidovane izveštaje nekotiranih entiteta i izveštaje svih entiteta koji, po prihodima, imovini i broju zaposlenih, spadaju u velike, nije u koliziji sa regulativom EU. Naime, regulativa EU dozvoljava, mada ne zahteva, proširenje opsega primene IFRS.

Entiteti iz EU koji ne slede punu verziju IFRS poštuju nacionalne standarde usklađene sa odredbama računovodstvene direktive, dok takvi entiteti u Srbiji poštuju skraćenu verziju IFRS (IFRS za male i srednje entitete), pri čemu mikro entiteti imaju pravo da odaberu nacionalni standard. Kao što je ranije napomenuto, računovodstvena direktiva EU je prilično fleksibilna, jer dopušta državama članicama da kreiraju različite nacionalne standarde, a odredbe IFRS za male i srednje entitete uglavnom nisu u suprotnosti sa njom. To znači da standardi finansijskog izveštavanja kojih se pridržavaju oni entiteti u Srbiji koji ne slede punu verziju IFRS ne odstupaju značajnije od okvira koji je ustanovila računovodstvena direktiva EU. U svakom slučaju, IFRS za male i srednje entitete, koji se primenjuje u Srbiji, ali koji nije usvojen na nivou EU, nikako se ne može smatrati nekvalitetnom osnovom finansijskog izveštavanja.

IFRS za male i srednje entitete i računovodstvena direktiva EU predstavljaju dokumente koje su donela različita tela (IFRS za male i srednje entitete je doneo IASB, a direktivu institucije EU), i to dokumente koji su podložni promenama. Ako se to ima u vidu, jasno je da ne treba isključiti mogućnost da, u godinama koje slede, dođe do udaljavanja pomenutih dokumenata, što bi moglo da prouzorkuje udaljavanje osnova za sastavljanje finansijskih izveštaja u Srbiji i EU. Ipak, imajući u vidu opštu tendenciju ujednačavanja (konvergencije) standarda finansijskog izveštavanja na globalnom nivou, verovatnoća da se to dogodi nije velika.

EU i Srbija imaju različite procedure usaglašavanja svojih regulatornih okvira sa izmenama IFRS. Dok je Srbija uspostavila relativno jednostavnu proceduru koja podrazumeva samo predvođenje IASB-ovih dokumenata (standarda i tumačenja) pre njihovog objavljivanja u službenom glasilu, dotle je EU uspostavila relativno složenu proceduru, koja ne uključuje samo prevođenje, već i sveobuhvatnu evaluaciju IASB-ovih dokumenata, kako bi se zaštitila od ugradnje dokumenata koji nisu u skladu sa specifičnostima okruženja država članica EU.

S obzirom na prethodno, logično je očekivati da se procedura ugradnje IFRS u regulatorni okvir Srbije odvija brže od procedure ugradnje IFRS u regulatorni okvir EU. Međutim, dosadašnja iskustva su sasvim suprotna. Naime, za razliku od EU, gde su IASB-ovi dokumenti ažurno ugrađivani u regulatorni okvir, u Srbiji je ugradnja nekih dokumenata kasnila čak i godinama. Na primer, u decembru 2003. godine, IASB je izmenio IAS 2 ukinuvši mogućnost primene LIFO metode za obračun disponiranih zaliha, pri čemu je revidirani standard

stupio na snagu 1. januara 2005. godine. Prevod izmenjenog IAS 2 u Srbiji je objavljen tek u februaru 2008. godine. Aktuelni prevodi IFRS su u skladu sa originalnim IFRS, ali, ukoliko se slične greške ponove u budućnosti, osnova finansijskog izveštavanja entiteta u Srbiji mogla bi da se udalji ne samo od originalnih IFRS, već i od osnove finansijskog izveštavanja entiteta iz EU.

Zaključak

Sistem finansijskog izveštavanja EU karakteriše koegzistencija IFRS i niza nacionalnih, međusobno različitih standarda, utemeljenih u računovodstvenoj direktivi EU. Po pitanju osnove finansijskog izveštavanja onih entiteta koji ne slede IFRS u punoj verziji, EU daje prednost nacionalnim standardima koji su utemeljeni u prilično fleksibilnoj direktivi nad standardom koji ima globalni karakter, što se vidi iz činjenice da EU, do sada, nije usvojila IFRS za male i srednje entitete.

U odnosu na EU, u Srbiji su u većoj meri zastupljeni standardi globalnog karaktera. Pored toga što je opseg primene pune verzije IFRS znatno iznad minimima koji je ustanovljen propisima EU (konsolidovani izveštaji kotiranih kompanija), Srbija je usvojila IFRS za male i srednje entitete. Samo najmanja (mikro) preduzeća imaju mogućnost, ali ne i obavezu, da poštuju poseban nacionalni standard.

Entiteti u Srbiji koriste verziju IFRS koja nije identična onoj verziji koju koriste entiteti u EU. Ipak, razlike se ne mogu okarakterisati kao suštinski značajne. Pored toga, IFRS za male i srednje entitete, koji se primenjuje u Srbiji, ne odstupa značajnije od okvira koji postavlja računovodstvena direktiva EU. Iz toga se može izvući zaključak da su standardi finansijskog izveštavanja koji su merodavni u Srbiji u značajnoj meri, mada ne i potpuno, kompatibilni sa propisima EU.

Prethodna konstatacija odražava trenutno stanje. Tokom ranijih godina, razlike između standarda finansijskog izveštavanja koji se koriste u Srbiji i onih koji se koriste u EU bile su izraženije, pre svega usled neredovnog usaglašavanja regulatornog okvira Srbije sa razvojem IFRS. Institucije nadležne za regulisanje finansijskog izveštavanja Srbije ne smeju da dozvole da se takve greške ponove u budućnosti, kako se ne bi produbio jaz između standarda koji se koriste u Srbiji i onih koji se koriste u EU. Pomenuti jaz mogao bi da se produbi i ako bi EU izvršila nove modifikacije odredaba IFRS, kao i ako bi se IFRS za male i srednje entitete i računovodstvena direktiva EU razvijali u različitim pravcima. Verovatnoće da se ostvare pomenuti scenariji, ipak, nisu velike, s obzirom na to da su regulatori finansijskog izveštavanja širom sveta izloženi snažnim pritiscima da ostvare globalnu konvergenciju regulatornih okvira finansijskog izveštavanja.

Pre nego što pristupi EU, Srbija će morati da, umesto originalne verzije IFRS, koju objavljuje IASB, pređe na „IFRS usvojene na nivou EU“. Pomenuta promena osnove finansijskog izveštavanja biće osetna samo ako se „IFRS usvojeni na nivou EU“ u međuvremenu udalje od originalnih IFRS, što je malo verovatno. Ukoliko EU ne usvoji IFRS za male i srednje entitete i ukoliko pomenuti standard ne postane potpuno usaglašen sa odredbama računovodstvene direktive EU, Srbija će morati, pre nego što pristupi EU, da kreira sopstveni standard za male i srednje entitete na bazi direktive EU, koji bi mogao da predstavlja prilagođenu verziju IFRS za male i srednje entitete.

Reference

1. Accounting Regulatory Committee (2013). *Overview of the use of options provided in the IAS Regulation (1606/2002) in the EU*.
2. Alexander, D. & Archer, S. (2008). *2009 International Accounting / Financial Reporting Standards Guide*. Chicago: CCH.
3. Alexander, D., Britton, A. & Jorissen, A. (2007). *International Financial Reporting and Analysis* (3rd edition). London: Thomson.
4. Arnold, J., Hope, T., Southworth, A. & Kirkham, L. (1994). *Financial Accounting* (2nd edition). Hemel Hempstead: Prentice Hall.
5. Baxter, W.T. (1994). Accounting Standards – Boon or Course? U: Zeff, S.A. (ed.), Dharan, B.A. (ed.), *Readings and Notes on Financial Accounting: Issues and Controversies* (4th edition) (str. 9-22). New York: McGraw-Hill International Editions.
6. Bogičević, J. (2013). Računovodstvene implikacije prevođenja i hedžinga transakcija u stranoj valuti. *Ekonomski horizonti*, 15(2), 133-148.
7. Chen, H., Tang, Q., Jiang, Y. & Lin, Z. (2010). The Role of International Financial Reporting Standards in Accounting Quality: Evidence from the European Union. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 21(3), 220-278.
8. Choi, F.D.S. & Meek, G.K. (2008). *International Accounting* (6th edition). New Jersey: Pearson Education International.
9. European Federation of Accountants and Auditors for SMEs (2014). *Implementing the New European Accounting Directive: Making the right choices*, 8 April.
10. European Financial Reporting Advisory Group (2010). *Advice on compatibility of the IFRS for SMEs and the EU Accounting Directives*, 28 May.
11. Gray, S.J. (1988). Towards a Theory of Cultural Influence on the Development of Accounting Systems. *Abacus*, 24(1), pp. 1-15.
12. Guggiola, G. (2010). IFRS Adoption In The E.U., Accounting Harmonization And Market Efficiency: A Review. *International Business & Economics Research Journal*, 9(12), pp. 99-112.
13. ICAEW Financial Reporting Faculty (2007). *EU Implementation of IFRS and the Fair Value Directive: A report for the European Commission*, October, London, <http://ec.europa.eu> (05.06.2008).
14. IFRS Foundation (2014). *Jurisdiction Profiles*, <http://www.ifrs.org/Use-around-the-world/Pages/Jurisdiction-profiles.aspx> (06.10.2014).
15. International Accounting Standards Board (2009). *International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities (IFRS for SMEs)*, London.
16. Kothari, J. & Barone, E. (2006). *Financial Accounting: An International Approach*. Harlow: Prentice Hall.
17. Larson, R.K. & Street, D.L. (2006). The Roadmap to Global Accounting Convergence. *The CPA Journal*, 76(10), pp. 36-43.
18. Melville, A. (2011). *International Financial Reporting: A Practical Guide*. Harlow: Pearson Education Limited.
19. Nobes, C. & Parker, R. (2010). *Comparative International Accounting* (11th edition). Harlow: Pearson Education Limited.
20. Pacter, P. (2014). *IFRS as global standards: a pocket guide*. London: IFRS Foundation.
21. Quagli, A. & Paoloni, P. (2012). How is the IFRS for SME accepted in the European context? An analysis of the homogeneity among European countries, users and preparers in the European commission questionnaire. *Advances in Accounting, incorporating Advances in International Accounting*, 28(1), pp. 147-156.
22. Stevanović, N. (2011). Finansijsko-izveštajna odgovornost u kontekstu EU, međunarodnog i novog domaćeg regulatornog okvira. *Ekonomika preduzeća*, 59(5-6), str. 227-242.
23. The European Parliament and the Council of the European Union (2013). *Directive 2013/34/EU*, Official Journal of the European Union, June 29, 182/19-182/76.
24. Tokar, M. (2005). Convergence and the Implementation of a Single Set of Global Standards: The Real-life Challenge. *Accounting in Europe*, 2, pp. 48-68.
25. Underdown, B. & Taylor, P.J. (1987). *Accounting Theory & Policy Making*, London: Heinemann.
26. *Zakon o računovodstvu Republike Srbije*, Službeni glasnik Republike Srbije, br. 62/2013.

PRIMENA EVROPSKE DIREKTIVE „SOLVENCY II“ I NJEN UTICAJ NA RAČUNOVODSTVENI TRETMAN IMOVINE U OSIGURAVAJUĆIM KOMPANIJAMA U REPUBLICI SRBIJI

Dr Biljana Jovković*
Vladimir Stančić

Apstrakt: Radi obezbeđenja stabilnosti i unapređenja delatnosti osiguranja nadzor nad ovim sektorom poveren je Narodnoj banci Srbije (NBS). Narodna banka Srbije je nezavisna samostalna centralna banka koja je usled obavljanja supervizije bankarskog sektora, infrastrukturno i kadrovski osposobljena za kvalitetno kontrolisanje i sektora osiguranja. Ovu funkciju NBS obavlja zasebno organizovan sektor koji svoje aktivnosti realizuje kroz odeljenja: posredne supervizije, neposredne supervizije, odeljenje aktuara, odeljenje zaštite potrošača i odeljenje za pravne poslove. Najveći izazov pred NBS jeste uvođenje i primena najnovije evropske Direktive „Solvency II“ 2009/139/EZ čija implementacija je odložena za januar 2016. godine. Obzirom da primena ove direktive podrazumeva izmenjene kapitalne zahteve prema osiguravajućim društvima i drugačije vrednovanje imovine, korisno je sagledati uticaj primene ove regulative na osiguravajuća društva. Cilj ovog rada je sagledavanje najvažnijih zahteva direktive „Solvency II“ čija primena u Republici Srbiji se očekuje od januara naredne godine.

Ključne reči: nadzor osiguranja, solventnost, fer vrednost, Solvency II, minimalni kapital

Uvod

Nastanak i dejstvo Svetske ekonomske krize dovelo je do povećanja neizvesnosti i promenljivog kretanja vrednosti finansijskih ulaganja osiguravajućih društva što povećava značaj prezentacije istinitih i objektivnih finansijskih izveštaja koji govore o finansijskoj situaciji i zarađivačkoj moći kompanija. Stabilne, sigurne i odgovorne osiguravajuće organizacije, koje svoje poslovanje transparentno prezentuju osiguranicima, motivišu porast kupovine polisa osiguranja. Da bi se obezbedila stabilnost osiguravajućih društava prisutna je tendencija povećanja minimalnih kapitalnih zahteva od strane regulatornih tela, a koja su u obavezi da ispune osiguravajuća društva kako bi se bavila pružanjem usluga osiguranja. Važeći Zakon o osiguranju u Republici Srbiji propisuje minimalne iznose osnovnog kapitala koji osiguravajuća društva moraju da obezbede.

Da bi neko lice osnovalo akcionarsko osiguravajuće društvo, zakonom je propisan minimalan iznos osnovnog kapitala akcionarskog društva čija visina zavisi od vrste osiguranja kojim se buduće osiguravajuće društvo želi baviti. Za obavljanje delatnosti pojedinih vrsta osiguranja propisano je da osiguravajuće društvo mora imati minimalan iznos osnovnog kapitala, čija je visina u Republici Srbije opredeljena [Zakon o osiguranju RS, 2014., član 27.] u dinarskoj protivvrednosti €, obračunatoj po srednjem kursu NBS i to:

- | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| 1) životna osiguranja | 3.200.000 €; |
| 2) pojedine vrste neživotnih osiguranja, osim vrsta osiguranja iz Člana 9. tač. od 10) do 15) ovog zakona | 2.200.000 €; |
| 3) sve vrste neživotnih osiguranja ili vrste osiguranja iz Člana 9. tač. od 10) do 15) ovog zakona | 3.200.000 €; |
| 4) reosiguranje | 3.200.000 €. |

* bjovkovic@kg.ac.rs

S obzirom da je Narodna banka Srbije član Međunarodnog udruženja supervizora osiguranja i institucija koja vrši superviziju delatnosti osiguranja, osim zakonskih propisa o minimumu osnovnog kapitala pri osnivanju osiguravajućih društava neophodno je da svojim kontrolnim merama i mehanizmima inspekcije rada ovih društava osigura primenu i obavezujuće međunarodne regulative poput Direktive „Solvency II“, čija implementacija je predviđena od januara 2016. godine. Regulativa solventnosti osiguravajućih društava i uticaj ove direktive na bilans stanja osiguravajućeg društva analizira se u nastavku rada.

Oblici društvene kontrole i nadzora u osiguranju

Do donošenja Zakona o osiguranju iz 2004. godine [Zakon o osiguranju RS, 2004.] ova delatnost je bila prilično neuređena, konfuzna i u izuzetno lošem stanju u pogledu finansijske discipline, likvidnosti i solventnosti. Usled tako nasleđenog stanja stvari u ovoj veoma važnoj društvenoj delatnosti, NBS je utvrdila i istakla svoj osnovni cilj koji nadzorom ove delatnosti želi da ostvari: kreiranje i održavanje sigurnog i stabilnog sektora osiguranja što će obezbediti poverenje javnosti u osiguranje, zaštitu osiguranika i trećih lica. Radi ostvarenja ovog cilja NBS se najpre pozabavila uspostavljanjem stabilizacije sektora uspostavljanjem nadzora nad radom i poslovanjem društava. Razradom zahteva i ograničenja navedenih u donetom Zakonu kroz usvajanje podzakonske regulative, NBS je kreirala osnovu za dalji razvoj sektora osiguranja sa ciljem povećanja poverenja javnosti u funkcionisanje institucije osiguranja.

Osim nadzora osnovna uloga NBS u regulisanju funkcionisanja ove delatnosti je: [Zakon o osiguranju RS, 2014., član 142.]

- Izdavanje dozvole za obavljanje poslova osiguranja i poslova povezanih sa osiguranjem;
- Davanje saglasnosti na akte i poslove propisane zakonom o osiguranju;
- Obrada statističkih podataka u osiguranju i
- Vođenje registra i razmatranje prigovora osiguranika i korisnika osiguranja na rad osiguravajućih društava.

Izvršavanje nadzora NBS ostvaruje obavljanjem kontrolisanja rada osiguravajućih društava, neposrednom kontrolom poslovanja društva i posrednom kontrolom kroz prikupljanje i proveravanje izveštaja i dokumenata koje su društva dužna da dostave NBS. Neposrednu kontrolu osiguravajućeg društva vrši inspektor osiguranja putem uvida u poslovnu politiku subjekta osiguranja, pregleda računovodstvene i druge dokumentacije, obavljanjem kontrole u sedištu osiguravajućeg društva. Inspektor osiguranja NBS proverava pravilnost izračunate tehničke rezerve i njenog deponovanja i ulaganja, obrazovanja i ulaganja garantne rezerve, obezbeđenosti margine solventnosti, pravilnosti obračunate štete i ispoštovanosti rokova njene isplate, pravilnosti primene uslova osiguranja iz ugovora i sl.

U postupku kontrole sektora osiguranja NBS vrši kontrolu: [Zakon o osiguranju RS, 2014., član 149.]

1. usklađenosti poslova osiguranja sa izdatom dozvolom od strane NBS;
2. prilagođenosti opštih akata i akata poslovne politike sa zakonskim propisima;
3. zakonitosti rada osiguravajućeg društva;
4. realizacije obaveza osiguravajućeg društva iz ugovora o osiguranju;
5. realizacije mera koje je naložila NBS;
6. načina realizacije interne revizije;
7. ispunjenosti uslova za osnivače i kvalifikovane imaoce kao i za lica koja obavljaju funkciju člana uprave i nadzornog odbora;
8. troškova provizija za zastupnike i posrednike i
9. realizacije politike saosiguranja i reosiguranja.

Ukoliko u postupku kontrole NBS utvrdi da postoji nezakonitost i nepravilnost poslovanja društva usled prestanka ispunjenja nekog od propisanih uslova u obavljanju poslova osiguranja, (obavljanja poslova osiguranja za koje nema dozvolu, društvo ne izveštava NBS, društvo prema osiguravateljima i korisnicima osiguranja postupa suprotno pravilima struke i sl.), NBS će osiguravajućem društvu u pisanoj formi u vidu Izveštaja o obavljenoj eksternoj kontoli naložiti obavezu otklanjanja uočenih nezakonitosti sugerirajući promene koje je društvo u obavezi da sprovede. Narodna banka Srbije će izvršiti ponovnu kontrolu radi uveravanja da je osiguravajuće društvo otklonilo uočene nepravilnosti.

Narodna banka Srbije je član Međunarodnog udruženja supervizora osiguranja IAIS (*International Association of Insurance Supervisors*) i kao stožerna institucija odgovorna je za razvoj funkcije supervizije u skladu sa međunarodnim standardima i principima IAIS-a kao i adekvatno regulisanje i kontrolu delatnosti osiguranja. Najveći izazov pred NBS jeste uvođenje i primena najnovije evropske direktive Solvency II 2009/139/EZ čija implementacija je predviđena za januar 2016. godine.

Solventnost osiguravajućih društava

Sa finansijskog aspekta poslovanje osiguravajućih društava podrazumeva naplatu usluge (polise) osiguranja unapred, iz koje se formiraju novčane rezerve kao garancija izvršenja finansijskih obaveza po osnovu ugovora o osiguranju u trenutku njihovog nastanka. Sa druge strane, osiguranik kupuje polis osiguranja sa ciljem zaštite od nastanka nepredviđenih finansijskih izdataka, pa se njegovo ulaganje ne može poistoveti sa investiranjem. Iz tog razloga osiguranik nema mogućnost diversifikacije ovakvog ulaganja, jer se po pravilu oslanja na jednog osiguravača za svaku polis. Iz tog razloga osiguranik očekuje da će osiguravajuća kompanija biti u stanju da isplati eventualnu naknadu po osnovu nastanka štetnog događaja u punom iznosu i u roku dospeća. U suprotnom osiguranik bi bio dvostruko oštećen – izdatkom za premiju osiguranja i podnošenjem nepredviđenih finansijskih izdataka vezanih za nastali štetni događaj.

U osnovi solventnosti je sposobnost osiguravača da raspoloživim novčanim sredstvima podmiri sve obaveze prema osiguravateljima u rokovima njihovog dospeća. Uobičajeno je da se solventnost posmatra kao ključni indikator sigurnosti i stabilnosti poslovanja osiguravajuće kompanije, a time i atraktivnosti za potencijalne osiguranike. U pokušaju da uspostave ravnotežu između sume naplaćenih premija i sume isplaćenih naknada po osnovu osiguranja, osiguravajuće kompanije kalkulišu sa adekvatnim nivoom riziko premije osiguranja. Radi obezbeđenja od mogućnosti da suma isplata naknada prevaziđe sumu naplaćenih premija, čime bi bila direktno ugrožena solventnost, riziko premija se obično uvećava za dodatak za rizik, čime se kompletira tzv. neto premija. Međutim, određivanje visine neto premije predstavlja svojevrsan *trade-off* između težnje ka obezbeđenju solventnosti i održavanja konkurentnosti nivoa premija. Praktična iskustva pokazuju da se obaveze po osnovu osiguranja (rizik osiguravača) u najvećoj meri pokrivaju kroz riziko premiju (cca 60%) i dodatak za rizik (cca 10-20%). Preostali rizik svoje pokriće ima u kapitalu osiguravača i reosiguranju.

Činjenica da posledice platežne nesposobnosti osiguravača prevashodno snose osiguranici, čini vlasnike polisa osiguranja vrlo senzitivnim na eventualne finansijske teškoće osiguravajuće kompanije. U tom kontekstu rizik insolventnosti predstavlja vrlo bitan element tržišta osiguranja i ključni razlog za institucionalizovanje nadzora nad poslovanjem osiguravajućih kompanija. Opšta ideja nadzora bi se mogla svesti na osiguranje fer, efikasnog, stabilnog i sigurnog tržišta osiguranja, kao pretpostavke zaštite osiguranika od nepotrebne izloženosti riziku insolventnosti osiguravača.

Sa finansijskog aspekta najbolju branu od insolventnosti osiguravača čini adekvatan nivo kapitala, koji kao garantna supstanca apsorbuje neočekivane probleme u novčanim tokovima izazvane nepredviđenim rastom obaveza ili erozijom vrednosti aktive. U kontekstu odnosa

dovoljnosti kapitala za obezbeđenje platežne sposobnosti osiguravača utvrđuje se margina solventnosti, shvaćena kao ekstra kapital dovoljan da pokrije eventualni višak odštetnih zahteva i troškova poslovanja osiguravača iznad utvrđene premije osiguranja. Primarna funkcija margine solventnosti je apsorpcija efekata realizacije neidentifikovanih rizika, kao i neočekivanih fluktuacija ili podcenjenosti uticaja identifikovanih rizika, za koje su kroz tehničke rezerve obezbeđena pokrića. Računovodstveno posmatrano, margina solventnosti odgovara vrednosti sredstava (aktive) osiguravajuće kompanije umanjene za iznos tekućih i predvidivih obaveza, kao i nematerijalnih ulaganja. Pandan na strani pasive predstavlja suma osnovnog kapitala, rezervi i neraspoređene dobiti, umanjene za vrednost eventualno otkupljenih sopstvenih akcija i gubitka iz prethodnih perioda.

Zahtev za adekvatnim nivoom kapitala osiguravača čini centralnu tačku propisa o solventnosti različitih zemalja. Nadzorni organi u različitim zemljama problemu adekvatnosti kapitala osiguravača uglavnom pristupaju preko definisanja tzv. zahtevane margine solventnosti, koja predstavlja minimalni iznos kapitala kojim u svakom trenutku raspolažu osiguravajuće kompanije (koje poseduju ili teže obezbeđenju dozvole za rad). Zahtevanu marginu solventnosti treba posmatrati kao minimalni standard koji osiguravajuća kompanija mora zadovoljiti i održavati tokom svog poslovanja, koji se utvrđuje primenom odgovarajućeg aktuarskog modela. Za praktične potrebe obezbeđenja solventnosti osiguravača daleko je značajnija tzv. raspoloživa margina solventnosti, shvaćena kao realno raspoloživi višak likvidne imovine nad obavezama osiguravača. Podrazumeva se da raspoloživa margina solventnosti ne sme ni u kom trenutku pasti ispod granica zahtevane margine solventnosti. Prema važećoj regulativi u Republici Srbiji ova kategorija odgovara Garantnoj rezervi društava za osiguranje [Zakon o osiguranju RS, 2014., član 124.].

Međutim, efikasno koncipiran nadzor nad tržištem osiguranja teži da obezbedi sistem kontrole koji omogućava rana upozorenja na eventualne probleme sa solventnošću. Za te potrebe regulatorni organi obično definišu i tzv. kontrolni nivo solventnosti, postavljen dovoljno visoko iznad minimalnog nivoa. Raspon između kontrolnog i zahtevanog nivoa solventnosti mora biti dovoljno visok da nadzorna tela imaju prostor i vreme za adekvatne reakcije i korektivne aktivnosti u slučaju ugrožene solventnosti osiguravajuće kompanije. Sa druge strane, dobro odmeren kontrolni nivo solventnosti predstavlja i dodatnu sigurnost za osiguranike, koji će čak i u slučaju bankrotstva osiguravajuće kompanije pretrpeti minimalne gubitke.

Sa aspekta obezbeđenja nivoa kapitala koji garantuje isplatu obaveza prema osiguranicima u punom iznosu u trenutku dospeća vrlo je bitno da suma elemenata kapitala osiguravajuće kompanije (raspoloživa margina solventnosti) bude viša od zahtevane margine solventnosti. U svetlu ovih činjenica, sistem obezbeđenja adekvatnosti kapitala uključuje nekoliko elemenata, kao što su:

- procena obaveza (uključujući i tehničke rezerve),
- propise o ograničenjima investiranja rezervi u pojedine oblike sredstava (uključujući zahteve za procenu elemenata imovine),
- definisanje oblika kapitala koji ulaze u obračun margine solventnosti i
- preciziranje zahtevane margine solventnosti.

Direktive Solventnosti

Mada pokušaji formulisanja modela za procenu potrebnog nivoa kapitala osiguravača za obezbeđenje isplate obaveza prema osiguranicima datiraju još od sredine XX veka, prve formalne metodologije određivanja solventnosti osiguravajućih kompanija u EU objavljene su 1973. godine kao Prva EU Direktiva za neživotna osiguranja (*First Non-Life Directive 73/239/EEC*), odnosno 1979. godine, kao Prva EU Direktiva za životna osiguranja (*First Life Directive 79/267/EEC*). Sa današnje tačke gledišta ovim direktivama su postavljeni temelji tzv. koncepta Solventnost 0. U biti ovih direktiva nalazili su se kvantitativni modeli, bazirani na

premijskom indeksu i indeksu šteta (neživotna osiguranja), odnosno na visini matematičkih rezervi (životna osiguranja), dopunjeni sa arbitrarno opredeljenim minimalnim garantnim fondom, čija je visina diferencirana u zavisnosti od vrste osiguranja.

Analiza rezultata u primeni ovog koncepta ukazala su na određene nedostatke, koji su zajedno sa željom za povećanjem obima zaštite osiguranika usloveli da već 2002. godine budu usvojene dve nove Direktive u okviru projekta Solventnost I (*Directive 2002/13/EC* i *Directive 2002/83/EC*), koje su počele da se primenjuju od januara 2004. godine. [*Insurance Solvency Supervisions*, OECD, 2002.] Konceptualno nove Direktive nisu donele bitan iskorak u odnosu na postojeća rešenja, s obzirom da je u određivanju margine solventnosti zadržan pristup preko kvantitativnih modela, te da su osim rizika dovoljnosti premije osiguranja svi ostali rizici (tržišni, kreditni, operativni) ostali izvan fokusa. Pri tome, novim rešenjima definisani su minimalni standardi margine solventnosti, uz pravo članica EU da propišu i restriktivnija pravila, koja bi bolje reflektovala lokalne specifične rizike osiguravajućih kompanija.

Sušтина koncepta Solventnost I je bazirana na tzv. modelu fiksnog koeficijenta, odnosno na kvantitativnom pristupu za merenje dovoljnosti premije osiguranja na bazi indeksa premija i indeksa šteta. U takvom modelu se indeks šteta tretira kao konstanta, a indeks premije kao slučajno promenljiva, koja sledi tzv. beta raspodelu. Jedna od bitnih novina Direktive Solventnost I je obaveza osiguravača da zahteve solventnosti mora zadovoljiti u svakom trenutku poslovanja, a ne samo u momentu sačinjavanja finansijskog izveštaja, čime je znatno ojačana funkcija nadzora nad osiguranjem. Istovremeno, odredbom da raspoloživa margina solventnosti (aktiva osiguravača umanjena za sve trenutne i predvidive obaveze i nematerijalna ulaganja) mora biti najmanje jednaka ili veća od zahtevane margine solventnosti, otvoren je znatno širi prostor za intervencije nadležnih nadzornih organa osiguranja.

Kvantificiranje margine solventnosti osiguravača u konceptu *Solvency I*

Prema konceptu Solventnost I margina solventnosti se utvrđuje preko propisivanja minimalnog garantnog fonda i dva kvantitativna odnosa - indeksa premija i indeksa šteta. Minimalni garantni fond je propisan u apsolutnom iznosu i reprezentuje ga osnivački kapital osiguravajućeg društva, koji se kreće u rasponu od 2,0 do 3,0 mil. € (zavisno od vrste osiguranja), uz napomenu da su svi navedeni apsolutni iznosi važeći u trenutku donošenja Direktiva, i podložni su prilagođavanju kretanja evropskog indeksa potrošačkih cena. Dodatni uslov je da garantni fond mora činiti bar 1/3 zahtevane margine solventnosti. Kvantitativni modeli indeksa premija i indeksa pri utvrđivanju margine solventnosti su diferencirano postavljeni prema vrstama osiguranja (životna i neživotna).

Kod neživotnih osiguranja indeks premija se utvrđuje kvantificiranjem sledećih veličina:

- 18% na prvih 50 mil. € bruto fakturisane premije (P) za jednu poslovnu godinu,
- 16% na ostatak iznad 50 mil. € bruto fakturisane premije u jednoj poslovnoj godini
- odnosa (r) odštetnih zahteva u samopridržaju i bruto odštetnih zahteva,

prema modelu

$$P_i = [0,18 * \min(P, 50,0 \text{ mil.€}) + 0,16 * \max(P - 50,0 \text{ mil.€})] * r$$

uz uslov da $r \geq 0,50$.

Obračun Indeksa šteta (S_i) kvantificira sledeće veličine

- 26% na prosečan iznos nastalih osiguranih šteta u poslednje 3 (odnosno 7) godine (S_i), do iznosa od 35 mil. €,
- 23% na ostatak iznad 35 mil. € prosečnog iznosa nastalih osiguranih šteta u protekle 3 (7) godina,
- odnos (r) odštetnih zahteva u samopridržaju i bruto odštetnih zahteva,

prema modelu

$$S_i = [0,26 * \min(S, 35,0 \text{ mil. } \text{€}) + 0,23 * \max(S - 35,0 \text{ mil. } \text{€})] * r$$

uz uslov da $r \geq 0,50$.

Kod životnih osiguravača, za koje je minimalni garantni fond (osnivački kapital) određen na nivou od 3,0 mil. €, obračun margine solventnosti je oslonjen na iznos matematičke rezerve i visinu rizičnog kapitala. Matematički model kojim se kvantificiraju ove veličine bi se mogao predstaviti na sledeći način:

$$MS = (0,04 * \text{Matematička rezerva}) * r_1 + (0,03 * \text{Rizični kapital}) * r_2$$

gde r_1 i r_2 predstavljaju

r_1 – odnos neto i bruto matematičke rezerve u prethodnoj poslovnoj godini;

r_2 – odnos neto i bruto rizičnog kapitala u prethodnoj poslovnoj godini.

Pri tome, minimalne visine ovih odnosa su definisane na nivou: $r_1 \geq 0,85$; $r_2 \geq 0,50$.

Suštinu prezentovanog pristupa određivanja margine solventnosti čini primena modela fiksnog koeficijenta, čije se nesumnjive prednosti ogledaju u objektivnosti, jednostavnosti u primeni i lakom interpretiranju rezultata. Ovome treba dodati i jednostavnu prostornu i vremensku uporedivost dobijenih rezultata. Međutim, u suštinskom smislu ovakav pristup ima ozbiljnih nedostataka, koji se odnose na statičnost i opšti pristup u kvantificiranju margine solventnosti. Dalje, model je fokusiran isključivo na rizike osiguranja, ostavljajući pri tome sve ostale rizike (tržišni, finansijski, operativni) i njihovu diversifikaciju izvan fokusa. Pri tome, svi ulazni parametri za obračun margine solventnosti bazirani su na knjigovodstvenim vrednostima, mada je tržišni pristup u proceni vrednosti imovine i obaveza (uključujući i tehničke rezerve) sigurno ispravniji. Rizik investiranja rezervi je tretiran samo indirektno, preko ograničenja ulaganja sredstava rezervi, kako prema oblicima tako i prema visini pojedinačnih ulaganja.¹ Ovome treba dodati i probleme vezane način procenjivanja rezervisanja i premije osiguranja, neadekvatan tretman rizika reosiguranja, zanemarivanje tehničkih rezervi kao elementa u obračunu margine solventnosti neživotnih osiguravača, itd.

Margina solventnosti i koncept *Solvency II*

Ograničenja i nedostaci u određivanju margine solventnosti, kao i povećanje i usložnjavanje rizika sa kojima se suočavaju osiguravajuće kompanije, u nestabilnom poslovnom ambijentu opterećenom efektima globalne krize, usloveli su traženje novih rešenja na relaciji upravljanje kompleksnim rizicima sa kojim su suočeni osiguravači (reosiguravači) – obezbeđenje potrebnog kapitala za njihovo pokriće. U tom kontekstu je decembra 2009. godine usvojena je Direktiva koncepta Solventnost II [*Directive 2009/138/EC*], sa idejom da se primeni krajem 2012. godine. U međuvremenu, prvobitni rokovi za uključivanje ovih rešenja u nacionalna zakonodavstva i početak primene su kroz nekoliko dopuna prolongirani. Prema sadašnjem stanju stvari odredbe ove direktive trebalo bi da stupe na snagu početkom naredne godine.

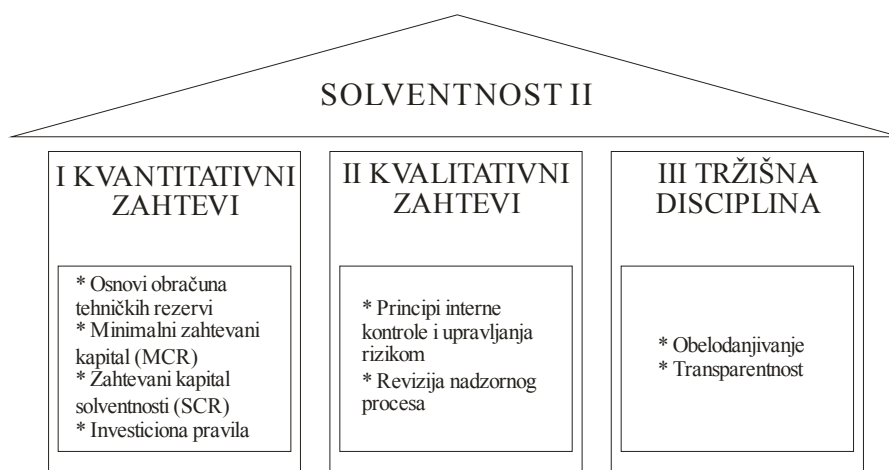
U osnovi, Solventnost II počiva na sličnoj logičkoj osnovi i pravnom okviru na kome je zasnovan i tzv. Bazelski model [Basel II], koji je doneo novi pristup izračunavanju adekvatnosti kapitala banaka i uveo nova pravila u merenju i upravljanju rizicima kojima je banka u svom poslovanju izložena. Saglasno tome, pravni okvir *Solvency II* uvodi nove kompleksne multidisciplinarnе modele za ocenu rizika imovine i obaveza. Pred osiguravajuće kompanije postavljen je eksplicitan zahtev za kreiranje i permanentnu primenu efikasnog sistema upravljanja rizicima, podržanog strategijom, procedurama i procesima neophodnim za

¹ Videti Odluka o ograničenjima pojedinih oblika deponovanja i ulaganja sredstava tehničkih rezervi i o najvišim iznosima pojedinih deponovanja i ulaganja garantne rezerve društva za osiguranje „Službeni glasnik RS“, br. 87/2012.

uočavanje, merenje, praćenje i izveštavanje o rizicima, njihovom uticaju na poslovanje, kao i o njihovoj međusobnoj povezanosti.

U osnovi koncept *Solvency II* teži da osiguravajućim kompanijama obezbedi podsticaj za adekvatno kvantificiranje i upravljanje njihovim ukupnim rizicima, sa idejom da se relaksiraju dosadašnji kruti kapitalni zahtevi uz istu ili nižu cenu osiguranja. Koncept *Solvency II* je utemeljen na principima organizovanim u tri međusobno povezane celine – tri stuba (eng. *pillar 1-3*) solventnosti, koji uključuju kvalitativne i kvantitativne aspekte rizika. Svaki od tri stuba solventnosti je fokusiran na različite regulatorne komponente, kapitalne zahteve, načine upravljanja i merenja rizika, kao i na obelodanjivanje i transparentnost informacija, kao što je predstavljeno na sledećoj slici.

Slika 1: Struktura Direktive “*Solvency II*” – 2009/138/EC



Izvor: Solvency II: an integrated risk approach for European insurers, Sigma No. 4/2006., Zurich, Swiss Re, 2006. p. 8, www.swissre.com/sigma pregled januar 2015.

Sa prethodne slike je uočljivo da *Stub 1* sintetizuje kvantitativne zahteve u pogledu obima i vrednovanja imovine, obaveza i kapitala u funkciji obezbeđenja potrebnog nivoa solventnosti osiguravajućih društava. *Stub 2* objedinjava kvalitativne zahteve i definiše principe procesa supervizije, modele i metodologije koje društvo za osiguranje koristi za upravljanje rizicima u postupku internih kontrola, menadžment rizikom, kao i unapređenja nadzornog procesa. *Stub 3* uvodi zahteve u pogledu obelodanjivanja i transparentnost informacija, kao i principe tržišne discipline, kroz obavezu osiguravajućih društava da obelodanjuju relevantne informacije o rizicima i kapitalu (javno objavljivanje i obaveštavanje supervizije).

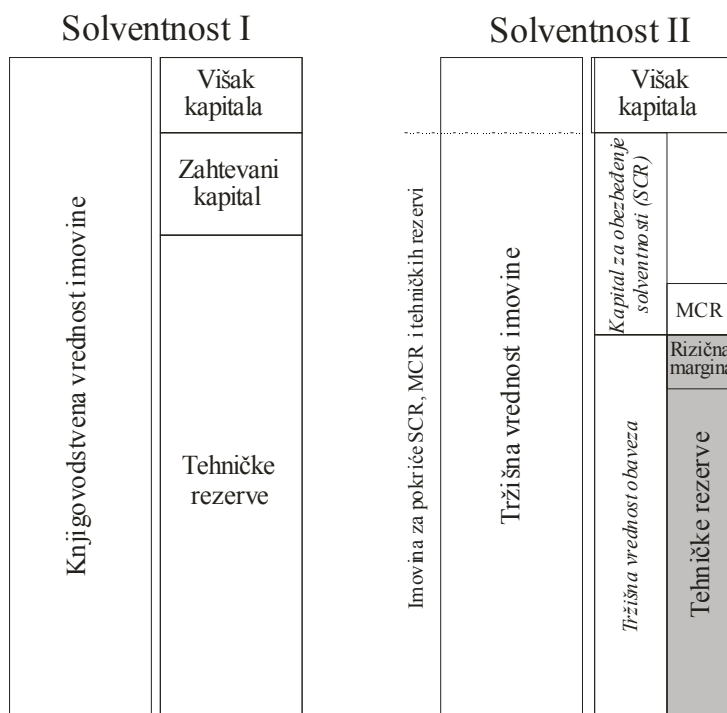
U domenu kvantitativnih zahteva definisana su pravila za vrednovanje tehničkih rezervi, harmonizaciju načina njihovog obračuna i usaglašavanje nadzornih metoda između supervizora i aktuara sa rešenjima, koje koriste supervizori osiguranja i aktuari sa rešenjima iz domena međunarodnih računovodstvenih standarda. Umesto krutih kvantitativnih modela definisanih u okviru koncepta *Solvency I* u određivanju zahtevanog kapitala osiguravajućih kompanija, novi koncept ide u pravcu formulisanja principa, pri čemu je društvima dozvoljeno korišćenje interno razvijenih modela procene rizika i utvrđivanje solventnosti, pored standardnih modela procene izloženosti riziku. Novina koncepta u odnosu na *Solvency I* je da pored rizika osiguranja uvažava sve rizike (tržišni, kreditni, operativni) sa kojima se osiguravači sučeljavaju pri određivanju adekvatnosti kapitala. Istovremeno, dozvoljeno je uzimanje u obzir efekata diversifikacije i novih oblika transfera rizika, preko kojih se može redukovati nivo potrebnog kapitala. U osnovi ovakvog pristupa je težnja da se dosadašnja regulativa, zasnovana na istorijskim podacima, okrene prema budućnosti kroz uvažavanje novih razvojnih planova i poslova, ali i respektovanje šansi za nastanak katastrofalnih šteta.

U određivanju nivoa zahtevanog kapitala osiguravajućih kompanija primenjen je dualan pristup, odnosno razlikovanje dva nivoa zahtevanog kapitala: minimalni zahtevani kapital (engl. *Minimum Capital Requirement* – MCR), i zahtevani kapital za obezbeđenje solventnosti (engl. *Solvency Capital Requirement* – SCR). MCR kapital predstavlja donji limit (minimalni kontrolni nivo) ispod koga bi tekuće poslovanje osiguravača predstavljalo neprihvatljiv rizik za osiguranike, što bi zahtevalo pokretanje postupka nadzora nad radom osiguravača. SCR kapital predstavlja nivo koji pruža razumno uveravanje da će osiguravač biti u stanju da podnese značajne buduće gubitke bez ugrožavanja solventnosti. Taj nivo kapitala treba da omogući amortizovanje svih obaveza osiguravača za određeni budući period uz definisan nivo poverenja (CEIOPS-DOC-07/15). U domenu pravila investiranja osiguravajućih kompanija koncept *Solvency II* uvodi metod prudence regulacije (engl. *prudent person principle*), kojim se stavljaju van snage dugo prisutna kvantitativna ograničenja ulaganja sredstava tehničkih rezervi.

Uticaj direktive *Solvency II* na bilans stanja osiguravača

Duboke promene koje koncept *Solvency II* unosi u poslovanje osiguravajućih kompanija imaju svoj neposredni odraz na finansijske izveštaje osiguravača. Pored novina koje koncept *Solvency II* donosi u domenu obelodanjivanja i transparentnosti finansijskog izveštavanja, ključne promene se odnose na vrednovanje i iskazivanje imovine, obaveza i kapitala osiguravača, kao što je predstavljeno na sledećoj slici:

Slika 2: Komparativni pregled uticaja Direktiva *Solvency I* i *II* na bilans stanja osiguravača



Orijentacija koncepta *Solvency II* na buduća događanja, respektovanje svih rizika sa kojima se osiguravači sučeljavaju pri određivanju adekvatnosti kapitala, priznavanje efekata diversifikacije i novih oblika transfera rizika, zahtevalo je napuštanje principa istorijskog troška kao mernog atributa. U vrednovanju imovina i obaveza osiguravača u konceptu *Solvency II* dominantan je pristup fer vrednosti (*fair value*), odnosno aktuelne tržišne vrednosti, odnosno aproksimacije te vrednosti u slučaju da ne postoji tržište za konkretne imovinske delove. Princip tržišne vrednosti se koristi i pri vrednovanju obaveza osiguravača, čiji su novčani odlivi pokriveni novčanim prilivima po osnovu odgovarajućih finansijskih instrumenata (npr. *unit-linked* proizvodi u osiguranju života). Ostale kategorije obaveza se vrednuju po metodu najbolje procene (engl. *best estimate*), bazirane na metodu diskontovanih budućih novčanih tokova.

Očekivani novčani tokovi se dobijaju na bazi projekcija ponderisanih verovatnoćom njihovog ostvarenja.

Dok koncept *Solvency I* u tehničkim rezervama vidi pokriće za rizike, *Solvency II* tehničke rezerve koristi kao osnovu za obračunavanje SCR kapitala. Pri tome se uvodi tzv. rizična margina (engl. *risk margin*), koja dodatak na tehničke rezerve utvrđene metodom najbolje procene, kao obezbeđenje izmirenja obaveza iz osiguranja u slučaju nepredviđenih i vanrednih okolnosti. Visina rizične margine se određuje na nivou iznosa koju bi reosiguravač zahtevao kao uslov za preuzimanje obaveza po osnovu osiguranja od drugog osiguravača, odnosno iznosa koji osiguravač morao da plati drugom reosiguravaču za prenos svojih obaveza iz osiguranja. Rizična margina je garancija da će osiguravač, čak i u slučaju nastanka vanrednih događaja i iscrpljenja celokupne tehničke rezerve i kapitala, imati dovoljno sredstava za transfer svojih nepokrivenih obaveza na drugog osiguravača (Purcell, Mee, 2012.). Naravno, uslov za taj transfer je da društvo za osiguranje na koje se prenose obaveze raspolaže sa iznosom sopstvenih sredstava najmanje u visini SCR, što je jedina garancija da će preuzete obaveze biti isplaćene u celosti i na vreme.

Kao što je već pomenuto *Solvency II* poznaje dva nivoa zahtevanog kapitala: minimalni zahtevani kapital – MCR, i zahtevani kapital za obezbeđenje solventnosti – SCR. U načelu MCR nivo predstavlja linearnu funkciju više varijabli, u koje se uključuju visina tehničkih rezervi, fakturisane premije, kapital pod rizikom, odloženi porezi i administrativni troškovi, itd. Poslovanje sa kapitalom ispod nivoa MCR nije prihvatljivo jer znači preterano visok nivo rizika za osiguranike, odnosno povlači sigurnu intervenciju nadzornih tela. Drugi nivo kapitala (SCR) bi mogao da se definiše kao ciljni nivo, koji korespondira sa konkretnim ukupnim rizicima (tržišni, kreditni, operativni, osiguranja, nematerijalnih ulaganja) osiguravača. U tom smislu SCR kapital funkcionalno garantuje solventnost osiguravača prema osiguranicima i poistovećuje se sa nivoom neophodnim za izmirenje svih dospelih obaveza u toku određenog vremenskog perioda, i pri izabranom nivou poverenja.

Mada koncept *Solvency II* još uvek nije implementiran, sigurno je da on u mnogo većoj meri uvažava kompleksne rizike poslovanja osiguravajućih kompanija. Mada se očekuju dalja poboljšanja ovog koncepta (u delu obračuna elemenata tehničkih rezervi) EIOPA (*European Insurance and Reinsurance Occupational Pensions Authority*) je sprovela istraživanje očekivanih efekata primene novog koncepta u odnosu na *Solvency I*². Rezultati istraživanja sugerišu da će primena *Solvency II* rezultirati u neto smanjenju vrednosti tehničkih rezervi osiguravača, kao posledica ukidanja rezervi za izravnjanje rizika i promeni metoda vrednovanja (DNT), što neće moći da nadoknadi uvođenje eksplicitno formulisane rizične margine. Nasuprot tome stoji verovatno povećanje vrednosti imovine, kod koje se vrednovanje vrši po fer vrednosti, što bi čak i uz smanjenje vrednosti tehničkih rezervi trebalo da ima za posledicu neto povećanje kapitala osiguravača. Ovakvom zaključku ide u prilog i činjenica da će smanjenje nivoa MCR biti kompenzirano višim zahtevima za kapitalom za obezbeđenje solventnosti.

Zaključak

Celokupna društvena zajednica ima koristi od osiguranja, kroz naknadu štete u slučaju realizacije rizičnog događaja, smanjenje straha i zabrinutosti, stvaranje sredstava za investiranje, prevenciju gubitaka i povećanje kreditnog potencijala.

Solventnost osiguravajućeg društva izražava se izračunatom marginom solventnosti za sve vrste neživotnih osiguranja osim za dobrovoljno zdravstveno osiguranje, kao veći iznos od iznosa dobijenog iz obračuna po osnovu premije ili merodavnih šteta. Izračunata margina solventnosti društva u svakom trenutku mora biti manja od garantne rezerve tog društva. Ukoliko

² EIOPA Report on the fifth Quantitative Impact Study (QIS5) for Solvency II², (2011.), EIOPA – TFQIS5-11/001, www.eiopa.eu, pristupljeno 20.04.2015.

je veća obračunata vrednost jedne od ove dve metode manja od vrednosti minimalno zahtevanog osnovnog kapitala za tu vrstu osiguranja, onda se marginom solventnosti smatra osnovni kapital.

Koncept *Solvency II* je utemeljen na principima organizovanim u tri međusobno povezane celine – tri stuba solventnosti. *Stub 1* obuhvata principe vrednovanja imovine i obaveza, određivanje potrebnog kapitala za obezbeđenje solventnosti (*SCR*) na osnovu kvantifikacije rizika, minimalnog potrebnog kapitala (*MCR*), vrednovanje tehničkih rezervi i izračunavanje sopstvenih fondova. Za razliku od važećeg koncepta (*Solvency I*) kao mera rizika se koristi vrednost pod rizikom (*VaR*), uz nivo pouzdanosti od 99,5% u jednogodišnjem vremenskom periodu. *Stub 2* definiše principe procesa supervizije, modele i metodologije koje društvo za osiguranje koristi za upravljanje rizicima u postupku internih kontrola i *fit&proper* kriterijume. *Stub 3* obuhvata obelodanjivanje i transparentnost informacija, kao i principe tržišne discipline, kroz obavezu društava za osiguranje da obelodanjuju relevantne informacije o rizicima i kapitalu (javno objavljivanje i obaveštavanje supervizije).

Reference

1. Answers to the European Commission on the second wave of Calls for Advice in the framework of the Solvency II Project, CEIOPS-DOC-07/15, Germany, 2005.
2. Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II), OJ L 335, 17/12/2009, p. 0001-0155
3. Insurance Solvency Supervisions, OECD, 2002.
4. Purcell, M. (2012). Solvency II risk margin: To hedge or not to hedge, The Actuary, <http://www.theactuary.com/>, pristupljeno 23.04.2015.
5. Solvency II: an integrated risk approach for European insurers, Sigma No. 4/2006., Zurich, Swiss Re, 2006.
6. The Basel Committee on Banking Supervision (the Committee), New Basel Capital Accord-Basel II.
7. 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
8. Zakon o osiguranju, „Sl. Glasnik RS“, br. 139/2014
9. http://europa.eu/internal_market/insurance/legis-inforce_en.html

DEO IV

DOSTIGNUTI NIVO HARMONIZACIJE MONETARNE POLITIKE NARODNE BANKE SRBIJE SA MONETARNOM POLITIKOM EVROPSKE CENTRALNE BANKE

Dr Dragana Marković*
Dr Srđan Furtula**

***Apstrakt:** Države članice EU i države kandidati za članstvo u Evropskoj uniji i Evropskoj monetarnoj uniji vrše određena prilagođavanja monetarnih politika u skladu sa monetarnom politikom ECB. Uvažavajući činjenicu da je konvergencija monetarnih politika država kandidata neophodan uslov pristupanja evropskoj monetarnoj integraciji, cilj ovog rada predstavlja analizu dostignutog nivoa harmonizacije monetarne politike NBS sa monetarnom politikom ECB. Harmonizacija monetarne politike NBS i monetarne politike ECB biće prikazana preko istraživanja usklađenosti transmisionih mehanizama, instrumenata monetarnog regulisanja i sistema plaćanja. Poseban i najvažniji deo analize monetarne politike NBS odnosi se na istraživanje perspektiva pristupanja Narodne banke Srbije Evropskoj monetarnoj uniji.*

Usklađenost transmisije monetarne politike NBS sa transmisionim mehanizmom monetarne politike ECB

Kanal kamatnih stopa ima četiri podkanala, putem kojih deluje monetarna transmisija, (npr. u slučaju povećanja kamatnih stopa):¹

1. *Kanal supstitucije* - Privremeno povećanje u kamatnim stopama utiče na stanovništvo da odloži potrošnju, smanji tražnju i poveća štednju.
2. *Kanal bogatstva* – Promene cena akcija, obveznica i nekretnina utiču na bogatstvo stanovništva, a prema tome i na trošenje.
3. *Dohodni kanal* – Promene u kamatnim stopama direktno utiču na dohodak stanovništva.
4. *Kanal troškova kapitala* – Promene u kamatnim stopama utiču na troškove obezbeđenja novog kapitala i utiču na promenu u tražnji za investicionim dobrima.

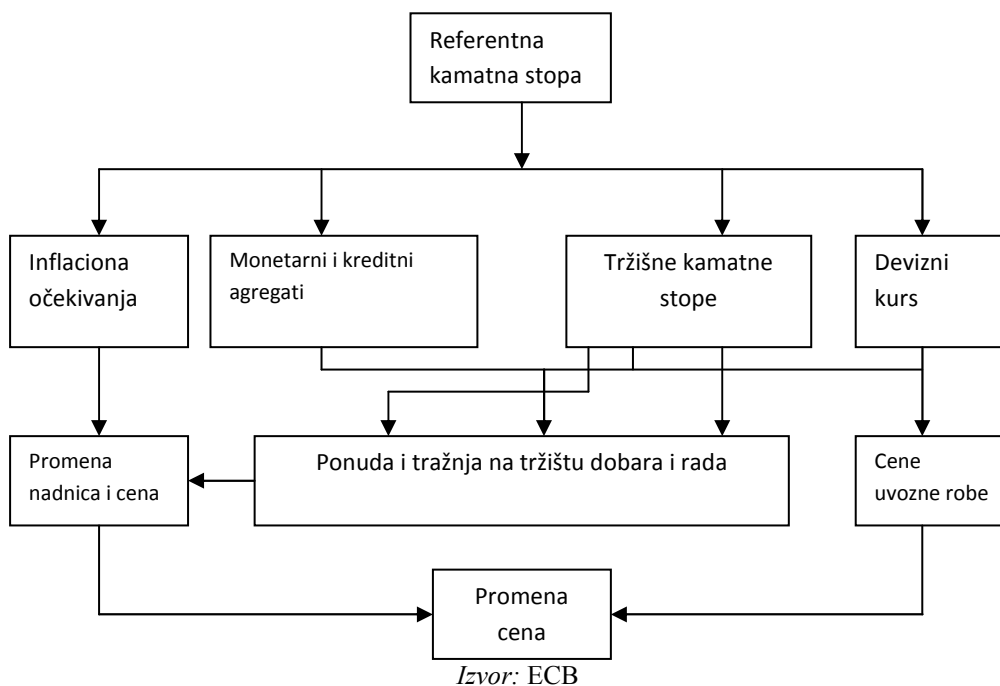
Ako se posmatra Evrozona, može se zaključiti, da monetarni transmisioni mehanizam, preko kanala kamatnih stopa, deluje na sličan način u svim državama Evrozone. Banke igraju ključnu ulogu u kanalu kamatnih stopa, prenoseći efekte referentne kamatne stope na aktivne i pasivne kamatne stope, imajući u vidu velik učešće banaka na finansiranje preduzeća i stanovništva. Razlike u pojedinim državama u transmisionom mehanizmu monetarne politike u EMU, rezultat su novih finansijskih proizvoda i novih učesnika, promenljive prirode konkurentnosti između banaka i različitog stepena integracije finansijskog tržišta u pojedinim državama Evrozone. Pored dominantnog uticaja kanala kamatnih stopa, ostali kanali monetarne transmisije u Evrozoni su kreditni kanal i kanal inflacionih očekivanja.

* dmarkovic@kg.ac.rs

** furtulas@kg.ac.rs

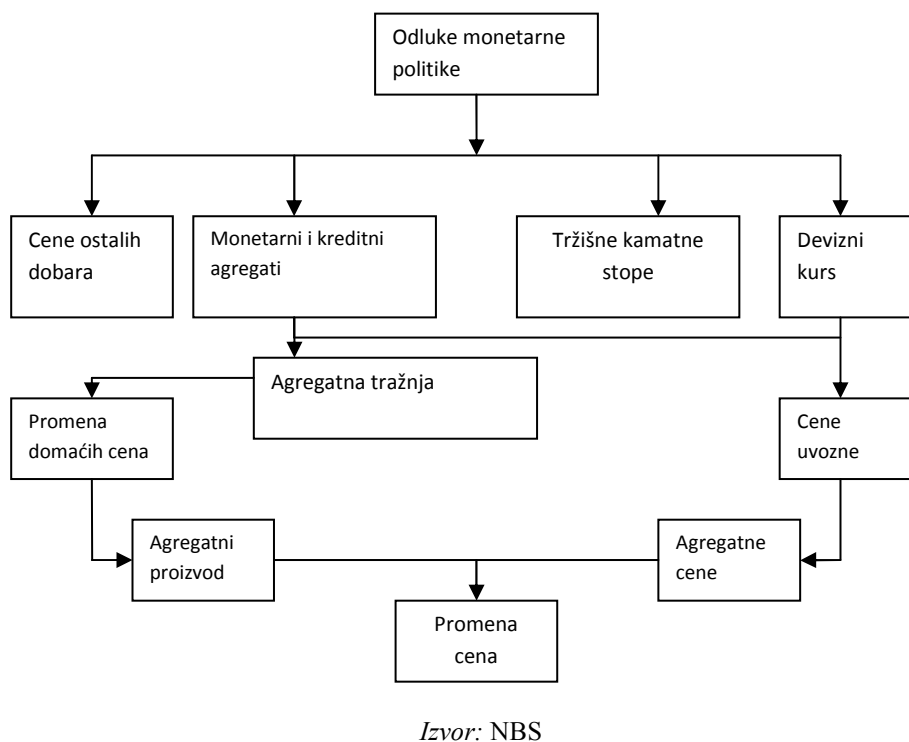
¹ ECB (2002) *Recent Findings on Monetary Policy Transmission in the Euro Area*, Monthly Bulletin, p. 44.

Slika 1. Transmisioni mehanizam monetarne politike ECB



Za razliku od transmisionog kanala monetarne politike u ECB, u NBS dominantnu ulogu ima kanal deviznog kursa. Razlozi dominantnog uticaja kanala deviznog kursa, nalaze se u velikom uticaju evra i ECB na našu ekonomiju, jer su depoziti i krediti indeksirani u evropskoj valuti. Za razliku od ECB, u prvim godinama tranzicije, transmisioni mehanizam monetarne politike u Srbiji, vršen je uglavnom putem kanala deviznog kursa, dok kanal kamatnih stopa gotovo da nije funkcionisao. Novim monetarnim okvirom, koji je formulisao u septembru 2006. godine, naglasak je stavljen na referentnu kamatnu stopu koja je definisana kao osnovni instrument, a cilj je bio da se pojača kreditni i kamatni kanal.

Slika 2. Transmisioni mehanizam monetarne politike NBS



Krajnji cilj transmisionog mehanizma NBS isti je kao i kod ECB, a to je stabilnost cena. Mاستrihtskim sporazumom kojim je formirana Evropska monetarna unija, utvrđena je stabilnost cena kao primarni cilj Evropske centralne banke. U oktobru 1998. godine, Savet guvernera ECB usvojio je sledeću definiciju stabilnosti cena, po kojoj se cenovna stabilnost definiše kao rast, iz godine u godinu, harmonizovanog indeksa potrošačkih cena (Harmonised Index of Consumer Prices – HICP) za evro oblast na nivou ispod 2% na srednji rok.² Time je Evropska centralna banka potvrdila da monetarna politika ne može da kontroliše kretanje cena na kratak rok, i da to ne treba od nje očekivati. ECB dodaje da za sve praktične svrhe ovaj izraz podrazumeva da je planirani opseg inflacije od 0% do 2%. Prema ovoj definiciji, cene se stabilizuju tako da se održavaju preko srednjeg kretanja. Ukoliko se inflacija iznenada, zbog velikih poremećaja, poveća iznad planiranog okvira, ECB će omogućiti postepeno povratno prilagođavanje ka planiranom okviru. ECB, međutim, ne definiše koje je to prosečno kretanje. Gornja granica rasta cena od 2% postavljena je neznatno iznad 0, ostavljajući sigurnosnu zonu za borbu protiv deflacije, a zbog neizvesnosti u pogledu merenja kretanja cena na malo, ECB nije posebno definisala donju granicu rasta cena.

Ciljevi monetarne politike Narodne banke Srbije definisani su članom 3. Zakona o Narodnoj banci Srbije³. Primarni cilj je, takođe, kao i kod Evropske centralne banke, postizanje i održavanje stabilnosti cena. Memorandumom o ciljanju (targetiranju) inflacije kao monetarnoj strategiji⁴, donetom 1. januara 2009. godine, definiše se formalna primena novog monetarnog režima, sa srednjoročnom strategijom. Karakteristike prethodnog monetarnog okvira u pogledu referentne kamatne stope, režima rukovođeno-plivajućeg deviznog kursa i transparentnosti, zadržane su i u novom monetarnom režimu. Osnovna razlika je u načinu prikazivanja i prezentiranja ciljane stope inflacije.

Za razliku od ciljane stope inflacije iz monetarnog okvira 2006. godine, gde je ta stopa definisana u obliku »bazne inflacije«, tj. promena indeksa cena na malo, koje ne predstavljaju rezultat korekcija regulisanih cena i tarifa, novim monetarnim režimom iz 2009. godine, ciljane stopa inflacije prikazana je kao godišnja procentualna promena indeksa potrošačkih cena, koji obuhvata i cene u obrazovanju, zdravstvu, finansijske, ugostiteljske usluge itd. Preorijentacija na indeks potrošačkih cena, koji koristi i ECB, predstavlja još jedan korak ka harmonizaciji sa evropskim standardima.

Mada postoji istovetnost u krajnim ciljevima, NBS ne koristi kanal kamatnih stopa u transmisiji svoje monetarne politike, koji koriste centralne banke razvijenih država sveta i ECB. Mada razlozi za nekorisćenje kamatnog kanala i dominantne uloge kanala deviznog kursa potiču od karakteristika naše ekonomije i velikog učešća stranih depozita u ukupnim depozitima, Novim monetarnim okvirom iz 2006. godine i Memorandumom iz 2009. godine, NBS je istakla rešenost da obezbedi harmonizaciju sa Evropskom centralnom bankom, tim pre što je i svoju strategiju monetarne politike orijentisala na srednji rok.

Harmonizacija instrumenata monetarnog regulisanja NBS sa instrumentima monetarnog regulisanja ECB

Novim monetarnim okvirom koji je Narodna banka Srbije usvojila 30. avgusta 2006. godine⁵, donete su nove mere i novi principi sprovođenja monetarne politike, usmereni na ostvarivanje ciljeva u pogledu inflacije. Za razliku od ECB, gde kamatne stope predstavljaju prelazni TARGET monetarne politike, kod nas tu funkciju preuzeli su monetarni agragati (M_1, M_2, M_3). Pored prelaznih TARGETa, koji se teško kontrolišu, ali su bliži ciljevima, postoje i

² ECB (2004) *Monetary Policy*, European Central Bank, Frankfurt, pp. 51-52.

³ Službeni glasnik RS, br. 72/03 и 55/04

⁴ http://www.nbs.rs/export/internet/latinica/30/memorandum_monetarna_strategija_122008.pdf, 23/06/2010

⁵ http://www.nbs.rs/export/internet/latinica/30/memorandum_novi_okvir_mon_pol_05092006.pdf, *Меморандум о новом оквиру монетарне политике*, 23/06/2010

operativni TARGETi, koji se lako kontrolišu, ali su udaljeni od ciljeva. Kod ECB operativni TARGET predstavlja referentna kamatna stopa (međubankarska stopa na prekonoćne kredite), NBS kao operativne TARGETe koristila je: a) nepozajmljene rezerve (višak likvidnosti) i b) primarni novac. Međutim, *Memorandum Narodne banke Srbije o ciljanju (targetiranju) inflacije kao monetarnoj strategiji iz 2009. godine*, NBS učinila je korak dalje ka harmonizaciji svoje monetarne politike sa Evropskom centralnom bankom. Neke odrednice monetarnog okvira iz 2006. godine su napuštene, a donete su sledeće karakteristike koje imaju intenciju usklađivanja sa ECB:

1. referentna kamatna stopa je postala operativni TARGET,
2. prihvaćen je srednjoročni pristup,
3. strategija monetarne politike NBS još više je asimilovana sa strategijom ECB,
4. instrumenti NBS su istovetni instrumentima ECB.

Strategija ECB, koju je potvrdio i razjasnio Savet guvernera u maju 2003. godine, bazirana je na sveobuhvatnoj analizi ocene rizika koji ugrožavaju stabilnost cena. Prva perspektiva ove analize se odnosi na srednjoročno determinisanje kretanja nivoa cena, sa akcentom na realne aktivnosti i finansijske uslove u ekonomiji. Zasniva se na stanovištu da je kretanje cena u srednjem roku, pod velikim uticajem međusobnog odnosa ponude i tražnje za dobrima, uslugama i faktorima proizvodnje. To je *ekonomska analiza*. Druga perspektiva odnosi se na *monetarnu analizu*, usmerenu na dugi rok, koja istražuje dugoročnu povezanost između novca i cena. Monetarne analize služe kao sredstvo provere, od srednjeg ka dugom roku, kratkoročnih i srednjoročnih pokazatelja, koji se javljaju u ekonomskim analizama. Ove analize imaju za cilj da obezbede da se u razmatranje uključe sve relevantne informacije.

Slično ECB, Memorandumom iz 2009. godine, Narodna banka Srbije ističe “da će ostvarivati ciljeve inflacije izborom instrumenata monetarne politike na održiv, dosledan i predvidiv način, kako bi se izbegle nepotrebne makroekonomske fluktuacije. Izbor instrumenata monetarne politike vršiće na osnovu *analize trenutne ekonomske situacije, ocene budućih kretanja i srednjoročne projekcije inflacije*”. Osnovna razlika strategije ECB i NBS, pored istih ciljeva, instrumenata i roka, jeste to što NBS koristi strategiju inflacionog targetiranja. Nedostaci te strategije su a) fokusiranje isključivo na predviđanje inflacije ne obezbeđuje sadržajan i podesan okvir za identifikovanje problema koji prete ugrožavanju stabilnosti cena, b) teško je integrisati informacije sadržane u monetarnim agregatima u inflaciona predviđanja, koja su bazirana na konvencionalnim makroekonomskim modelima, c) postoje nepredvidivi faktori koji mogu da izazovu promenu stope inflacije u TARGETiranom periodu, kao što su finansijske neravnoteže i politička situacija, koja ima uticaja na psihološki efekat inflacije, d) prisutna je promenljivost deviznog kursa, koji NBS brani isključivo na kratak rok.

Za ostvarivanje svojih ciljeva monetarne politike, Memorandumom iz 2009. godine, NBS koristi isti set instrumentata kao ECB:

- operacije na otvorenom tržištu,
- kreditne olakšice (kredite za likvidnost) i depozitne olakšice, i
- obaveznu rezervu.

Osnovni instrument monetarne politike postaje referentna kamatna stopa, a ostali instrumenti dobijaju pomoćnu ulogu. Oni bi trebalo da doprinesu nesmetanoj transmisiji referentne stope na tržište i razvoj finansijskih tržišta, pri čemu stabilnost finansijskog sistema ne bi bila ugrožena. Za razliku od ECB, NBS koristi i sekundarni instrument monetarnog regulisanja, a to su intervencije na deviznom tržištu. U režimu ciljanja inflacije, devizne intervencije predstavljaju retko korišćen sekundarni instrument monetarnog regulisanja⁶, koji doprinosi ostvarenju ciljne stope inflacije nakon što se iscrpi potencijal za delotvorni uticaj referentne kamatne stope na inflaciju. Devizni kurs predstavlja indikator transmisije monetarne

⁶ www.nbs.rs, 17.05.2014

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 neće se utvrđivati nikakvi numerički ciljevi. Pored toga, Narodna banka će primenjivati 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.

Iako NBS još od 2000. godine koristi operacije na otvorenom tržištu, tek se od 2004. raspolaže preciznim statističkim podacima o sprovođenju operacija na otvorenom tržištu. Nakon septembra 2006. godine, novim monetarnim okvirom intenzivirana je uloga operacija na otvorenom tržištu kao pomoćnog instrumenta monetarnog regulisanja. Sličnost između OOT u Srbiji i Evrozoni jeste u aukcijskom postupku prodaje HOV, koji koristi ECB prilikom odobravanja sredstava Osnovnih operacija refinansiranja.

Kod operacija na otvorenom tržištu u našoj zemlji, aukcijsko trgovanje hartijama od vrednosti između NBS i banaka, može biti po fiksnoj kamatnoj stopi (aukcije na kojima se kupuju, odnosno prodaju HOV po kamatnoj stopi, koju NBS unapred fiksno utvrdila i saopštila učesnicima) i po varijabilnoj kamatnoj stopi (aukcije na kojima se kupuju, odnosno prodaju HOV, po kamatnoj stopi koja se formira na bazi ponude i tražnje učesnika u kupoprodajnim transakcijama). U ECB, počev od 27. juna 2000. godine, glavni vid pozajmljivanja za refinansiranje u Evrosistemu sprovodi se samo po varijabilnim kamatnim stopama. Frenkventnost Osnovnih operacija refinansiranja kod ECB, iznosi jednom nedeljno, ročnosti takođe jedne nedelje, a Dugoročnih operacija za refinansiranje mesec dana, sa rokom od 3 meseca. U NBS operacije na otvorenom tržištu sprovodile su se do 2010. godine redovnim aukcijama (sredom i petkom) i vanrednim (ad hoc), ročnosti 2 nedelje. Od 2010. godine, aukcije se sprovode kao i u ECB jednom nedeljno, sredom, ali za razliku od ECB, gde je ročnost jedna nedelja, u NBS je ročnost od 12-16 dana, tj. najčešće 14 dana. Transakcije sa tržišnim uticajem na regulisanje nivoa kamatnih stopa na međubankarske pozajmice obavljaju se 2 puta mesečno (ponedeljkom), sa rokom od 6 meseci. Na početku funkcionisanja ECB, aukcije su se održavale kao i u NBS, po fiksnoj i varijabilnoj kamatnoj stopi i sa rokom dospeća od dve nedelje. Promenom izbora samo varijabilnih aukcija 2000. godine, i smanjenja roka dospeća 2003. godine, situacija se izmenila, tako da se može očekivati da će to učiniti i NBS, u budućem periodu. Aukcije po varijabilnoj kamatnoj stopi, pored velikih sličnosti, razlikuju se po broju ponuda koje banke mogu dostaviti. Dok u ECB, banke mogu dostaviti najviše 10 ponuda sa različitim kamatnim stopama, u NBS banke mogu da dostave najviše 5 ponuda. Slično ECB, i u NBS prilikom aukcija može se koristiti i holandski i američki aukcijski postupak, tj. ponude se mogu dostavljati po jedinstvenoj kamatnoj stopi (holandski) ili po višestrukim različitim kamatnim stopama (američki).

Tabela 1. Uporedni pregled operacija na otvorenom tržištu ECB i NBS

<i>Evropska centralna banka</i>	<i>Narodna banka Srbije</i>
OOT kao instrument monetarne politike	
direktni	indirektni
Vrste operacija na otvorenom tržištu	
<ul style="list-style-type: none"> - Osnovne operacije refinansiranja, sa rokom od 7 dana, - Dugoročne operacije refinansiranja, čiji rok iznosi 90 dana, - Operacije finog regulisanja, i - Strukturne operacije. 	Operacije na otvorenom tržištu

Evropska centralna banka	Narodna banka Srbije
Instrumenti operacija na otvorenom tržištu	
<ul style="list-style-type: none"> - Reverzibilne transakcije, - Potpune transakcije, - Emitovanje depozitnih sertifikata, - Devizni svopovi, - Oročena sredstva. 	<ul style="list-style-type: none"> - Reverzibilne transakcije, - Potpune transakcije.
Metod trgovanja	
Tenderi (Aukcije)	<ul style="list-style-type: none"> - Aukcije, i - Neposredna kupovina, odnosno prodaja hartija od vrednosti.
Hartije od vrednosti kojima se trguje	
<p>ECB koristi HOV samo kao kolateral prilikom odobravanja sredstava putem tendera, i to dve vrste kolateralne aktive;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Opšte prihvaćena kolateralna aktiva, - Dodatna aktiva, koja nije opšte prihvaćena u svim državama članicama <p>Evrosistem je, 2007. godine, doneo odluku o zameni postojeće dve grupe kolaterala sa <i>jedinstvenom prihvaćenom listom</i> kolaterala koji se može koristiti u EMU, ali se potpuna implementacija ovog kolaterala, zbog tehničkih uslova, očekuje tek 2012. godine.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Kratkoročne hartije od vrednosti koje izdaje Narodna banka Srbije, - Kratkoročne i dugoročne dužničke hartije od vrednosti koje izdaje Republika Srbija.
Kamatna stopa po kojoj se trguje	
- od 2000. godine samo varijabilna, do globalne finansijske krize.	<ul style="list-style-type: none"> - Fiksna, - Varijabilna
Rok dospeća	
7 dana	14 dana

Izvor: ECB i NBS

Ako posmatramo stalno raspoložive kredite ECB, tj. njihove konstitutivne delove kreditne i depozitne olakšice, primetno je da su oni Novim monetarnim okvirom iz 2006. godine, bili skoro identični sa lombardnim kreditima NBS i deponovanjem viškova likvidnih sredstava banka kod NBS tj. depozitnim olakšicama. Razlika je u lombardnim kreditima koji su odobravani na najviše 45 radnih dana neprekidno, ili 60 dana sa prekidima u toku 120 dana, za razliku od kreditnih olakšica ECB, koji imaju prekononočnu dospelost. Memorandumom iz 2009. godine, funkcije instrumenta kreditnih i depozitnih olakšica NBS postale su istovetne kao i u ECB, sa istovetnim nazivom. Razlike postoje u kamatnom koridoru.

Kamatna stopa na depozitne olakšice	+0.25% =	Referentna kamatna stopa	+0.25%=	Kamatna stopa na kreditne olakšice
--------------------------------------------	-----------------	---------------------------------	----------------	-------------------------------------------

U Narodnoj banci Srbije koristi se sledeća formula.

Kamatna stopa na depozitne olakšice	+2.5% =	Referentna kamatna stopa	+2.5%=	Kamatna stopa na kreditne olakšice
--------------------------------------------	----------------	---------------------------------	---------------	-------------------------------------------

Tabela 2. Uporedni pregled instrumenta obavezne rezerve ECB i NBS

Evropska centralna banka	Narodna banka Srbije
Obaveze uključene u osnovicu za obračun obavezne rezerve	
<p><i>Pozitivna stopa se primenjuje na:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - prekonodne depozite, - oročene depozite do dve godine, - oročene depozite do dve godine, koji se mogu povući pre roka dospeća <p><i>Nulta stopa se primenjuje na:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - depozite oročene preko dve godine, - depozite koji su opozivi po isteku dve godine, - repotransakcije, - obveznice sa rokom dospeća preko dve godine 	<p><i>Pozitivna stopa se primenjuje na:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - dinarske depozite - devizne depozite
Obaveze koje nisu uključene u osnovicu za obračun obavezne rezerve	
<p>Obaveze prema:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ECB, - nacionalnim centralnim bankama, - kreditnim institucijama, koje podležu obavezi izdvajanja obavezne rezerve kod ECB, - 30% dužničkih HOV sa rokom dospeća dve godine, - 30% HOV novčanog tržišta 	<p>Obaveze prema:</p> <ul style="list-style-type: none"> - NBS, - bankama koje izdvajaju obaveznu rezervu kod NBS, - subordiniranih obaveza za koje je Narodna banka Srbije utvrdila da su ispunjeni uslovi za njihovo uključivanje u dopunski kapital banke ; - dinarskih i deviznih obaveza po osnovu sredstava koja banke primaju od međunarodnih finansijskih organizacija, vlada i finansijskih institucija čiji su osnivači strane države, i to posredstvom države kao glavnog dužnika, odnosno vlasnika tih sredstava ili neposredno, uz uslov da se pri replasiranju tih sredstava poštuju dogovoreni principi kod utvrđivanja kamatnih marži; - deviznih sredstava, koja davaoci lizinga drže na posebnom računu otvorenom kod banke; itd.
Stopa za obračun obavezne rezerve	
2%	<ul style="list-style-type: none"> - po stopi od 5% na dinarsku osnovicu i po stopi od 25% na deo dinarske osnovice koju čine dinarski depoziti indeksirani deviznom klauzulom i depoziti i krediti u dinarima primljenim iz inostranstva, - po stopi od 45% na deviznu osnovicu, po stopi od 40% na deo devizne osnovice koju čini devizna štednja položena kod banaka, po stopi od 20% na deo devizne osnovice koju čine devizne subordinirane obaveze, i po stopi od 100% na deo devizne osnovice koju čine devizna sredstva koja davaoci lizinga drže na posebnom računu otvorenom kod banke.
Period obračuna obavezne rezerve	
<p>Jedanput mesečno, prema podacima iz bilansa stanja dva kalendarska meseca ranije, a prema kalendaru održavanja Osnovnih operacija refinansiranja (podaci iz februara se koriste za osnovicu obavezne rezerve u aprilu)⁷ Manje kreditne institucije imaju mogućnost rasterećenja i podatke koji se utvrđuju svakog četvrtog meseca, koriste za utvrđivanje osnove za obračun obavezne rezerve sa razmakom od dva meseca, za sledeća tri mesečna utvrđivanja obavezne reerve. Podaci bilansa stanja na kraju marta, koriste se za osnovu obavezne rezerve u junu, julu i avgustu.</p>	<p>Jedanput mesečno, 17. u mesecu, primenom odgovarajuće stope na iznos prosečnog dnevnog stanja dinarskih i deviznih sredstava koja čine osnovicu za obračun obavezne rezerve u prethodnom kalendarskom mesecu, pri čemu se uzimaju u obzir svi dani u tom mesecu.</p>
Kamatna stopa na izdvojenu obaveznu rezervu	
<p>Prosečna nedeljna kamatna stopa ECB na Osnovne operacije refinansiranja, ponderisane u zavisnosti od broja dana perioda održavanja</p>	2,5% na dinarska sredstva

Izvor: ECB i NBS

⁷ Svaka finansijska institucija koja podleže obavezi izdvajanja obavezne rezerve ima pravo odbijanja 100.000 evra u onoj državi u kojoj je osnovana. Prema tome, zahtevan iznos obaveznih rezervi u periodu održavanja obavznih rezervi izračunava se po formuli: *osnova za obračun obavezne rezerve* * *stopa obaveznih rezervi* - 100.000 evra.

Kamatni koridor u ECB menjao se tokom vremena. Na početku funkcionisanja ECB, do 9. oktobra 2008. godine, iznosio je referentna kamatna stopa +/-1%, od 9. oktobra 2008. godine do 21. januara 2009. godine, referentna kamatna stopa +/-0.5%, a od 13. maja 2009. godine iznosi referentna kamatna stopa +/-0.75%. Trenutno, na dan 22.04 iznosi +/-0,25%⁸ Dospelost kredita harmonizovana je sa ECB, tako da se sada prekonoćni krediti za likvidnost moraju vratiti NBS najkasnije do 11⁰⁰ sledećeg radnog dana. Međutim, za razliku od ECB, NBS ima i dnevni kredit za održavanje likvidnosti – *intraday credit*. Banka može koristiti dnevni kredit u smislu ove odluke pod uslovom da je vratila prethodno korišćeni prekonoćni kredit u skladu s tom odlukom.

Obavezna rezerva, kao instrument monetarnog regulisanja, se u velikoj meri razlikuje između ECB i NBS. Stopa obavezne rezerve kod NBS je veća i iznosi 3% na dinarske depozite i 23% na devizne depozite, zatim osnovica za obračun obavezne rezerve i kamatna stopa se, takođe, razlikuju. Kamatna stopa kod NBS ima fiksni iznos za razliku od kamatne stope koju ECB plaća na ime obavezne rezerve i koja zavisi od prosečne nedeljne kamatne stope ECB na Osnovne operacije refinansiranja.

U cilju približavanja Srbije Evropskoj Uniji, Narodna banka Srbije, kao centralna finansijska institucija, mora izvršiti određena prilagođavanja sa ECB. Organizaciju, ulogu i principe NBS, kao i ciljeve monetarne politike i instrumente monetarnog regulisanja, treba harmonizovati sa ECB i minimizirati odstupanja. NBS je dosta toga već uradila i uspešno smanjila inflaciju na nivo od 7% u 2009. godini. Međutim, već u 2010. godini, inflacija je premašila donju granicu definisanog koridora za 8%, a najava guvernera NBS, da će inflacija u 2011. nastaviti da raste, ugrožava likvidnost makroekonomije. Memorandumom iz 2009. godine, prisutan je rastući uticaj političke vlasti na nivo cena, čime se ugrožava pojam nezavisnosti NBS. Zbog makroekonomske stabilnosti, NBS mora biti zaštićena od svih vrsta uticaja koji bi mogli da ugroze njeno uspešno funkcionisanje.

Zaključak

Narodna banka Srbije, od samog osnivanja Evropske centralne banke i formiranja Evropske monetarne unije, teži da postane deo evropskih monetarnih integracija. I u uslovima nestabilne političke situacije, novim konceptom monetarne politike iz 2006. godine i formalnom primenom iz 2009. godine, NBS je pokazala spremnost harmonizacije sa evropskim standardima. Od ne tržišnih krutih instrumenata monetarnog regulisanja, NBS danas koristi tri instrumenta monetarne kontrole, koji su u potpunoj koheziji sa instrumentima ECB, i to: operacije na otvorenom tržištu, kreditne i depozitne olakšice i obavezna rezerva. Upotrebi tržišnih instrumenata monetarnog regulisanja, doprineo je razvoj finansijskog tržišta u Srbiji i donošenje brojnih zakona, koji su uveli svojevrzni red u ovom sektoru.

Ciljevi monetarne politike NBS su, takođe, istovetni sa ciljevima monetarne politike ECB. Tačnije, primarni cilj i NBS i ECB jeste isključivo održavanje i obezbeđenje stabilnosti cena, a to se odnosi na stabilnost potrošačkih cena u srednjem roku, za razliku od prethodno definisanog cilja NBS, koji je podrazumevao stabilnost cena na malo u kratkom roku. Strategija i transmisioni mehanizam monetarne politike NBS, se u određenoj meri razlikuju od njihovih pandana u ECB, ali je primetno stalo usavršavanje i usklađivanje sa standardima ECB. Od kanala deviznog kursa, koji je dominantan kod NBS, očekuje se da će “ustupiti” mesto kanalu kamatnih stopa, koji se koristi u ECB, na šta ukazuje sve značajnija uloga referentne kamatne stope, koja je dobila ulogu osnovnog instrumenta monetarnog regulisanja.

Težnji NBS, da postane deo evropskog monetarnog sistema, doprinela je ECB, koja je Narodnoj banci Srbije ponudila tehničku saradnju neophodnu za razvoj naše centralne banke i

⁸ www.ecb.int, 25.04.2014

harmonizaciju njenih aktivnosti sa standardima EU i ECB. Ta saradnja će istovremeno Narodnoj banci omogućiti pristup resursima tehničke pomoći ECB. Na taj način, kroz tešnju saradnju sa ECB, Narodna banka otvara proces usklađivanja sa evropskim ekonomskim, finansijskim i pravnim sistemom na putu približavanja EU, kojim će morati da krenu i druge institucije u Srbiji. Evropska centralna banka, u saradnji sa 17 partnerskih centralnih banaka⁹ država članica Evropske unije, 1. septembra 2009. godine, počela sprovođenje devetomesečnog programa analize potreba Narodne banke Srbije. Cilj ovog programa jeste izrada izveštaja za NBS, u kome će biti utvrđene oblasti koje bi se, primenom novih propisa ili politike, usvajanjem odgovarajuće prakse ili sprovođenjem obuke zaposlenih, mogle dodatno unaprediti tokom sledećih nekoliko godina. Taj izveštaj će predstavljati i doprinos izradi buduće strategije NBS u odnosu na Evropski sistem centralnih banaka. Analiza će obuhvatiti šest različitih oblasti:

1. kontrolu banaka;
2. usklađivanje propisa iz delokruga NBS sa zakonodavstvom Evropske unije (acquis communautaire);
3. liberalizaciju kretanja kapitala;
4. sprovođenje monetarne politike i režima deviznog kursa;
5. monetarnu, finansijsku i platnobilansnu statistiku;
6. zaštitu korisnika finansijskih usluga.

Završni izveštaj ovog projekta (Needs Analysis Report), usvojen je 26. maja 2009. godine, i sadrži preporuke usmerene ka unapređenju poslovanja NBS, u skladu sa međunarodnom praksom i standardima Evropske unije, ukazujući na vremenski okvir, potrebne resurse kao i pojedinačne oblasti u kojima je neophodno pojačati kapacitete, kako bi se obezbedila efikasna primena preporuka. U izveštaju je Narodna banka Srbije ocenjena kao stabilna, profesionalna i strateški orijentisana institucija. Eksperti Evropskog sistema centralnih banaka su takođe naglasili izuzetnu transparentnost u radu Narodne banke Srbije, kao i njenu otvorenost za savete i preporuke u vezi sa približavanjem standardima Evropske unije. Projekat analize potreba NBS predstavlja čvrstu osnovu ne samo za nastavak dalje saradnje između Narodne banke Srbije i centralnih banaka država članica Evropske unije u cilju implementacije definisanih preporuka iz završnog izveštaja, već i značajan korak u pravcu jačanja ekonomskih i finansijskih veza između Evropske unije i Republike Srbije, imajući posebno u vidu trenutna kretanja na svetskom tržištu i efekte na region i našu zemlju.¹⁰

Pored spremnosti NBS za pristupanjem EMU, Srbija mora da prvo postane članica EU i da ispuni sve kriterijume iz Kopenhagena (da obezbedi set političkih kriterijuma u pogledu obezbeđivanja stabilnih institucija koje garantuju demokratiju, vladavinu prava, zaštitu ljudskih prava i prava manjina, definisanih članom 6. Ugovora o EU, zdravu tržišnu ekonomiju sposobnu da izdrži pritiske konkurencije iz EU, i da usvoji u potpunosti pravne tekovine EU). Nakon ulaska u EU, sledi faza pristupanja EMU. Da bi pristupila EMU, država mora da obezbedi zajedničku politiku deviznog kursa i pristupi Mehanizmu održavanja utvrđenih deviznih kurseva ERM II, obezbedi koordinaciju ekonomske politike sa ekonomskim politikama ostalih država članica i da ispuni sve kriterijume nominalne i realne konvergencije.

Može se zaključiti da, bez obzira na celokupnu angažovanost Narodne banke Srbije u harmonizaciji svoje monetarne politike sa monetarnom politikom ECB i težnje da NBS postane deo evropskih monetarnih integracija, ključni preduslov pristupanja NBS Evropskoj centralnoj banci zavisi od države Srbije i ispunjavanja brojnih zahteva EU koji se odnose na Srbiju. U prilog otežanog pristupanja ne samo EMU, već i EU, jeste činjenica da se od Srbije, pored

⁹ Narodna banka Belgije, Bugarska narodna banka, Češka narodna banka, Narodna banka Danske, Centralna banka Nemačke, Centralna banka Estonije, Centralna banka Grčke, Centralna banka Francuske, Centralna banka Italije, Centralna banka Kipra, Centralna banka Letonije, Mađarska narodna banka, Centralna banka Holandije, Narodna banka Austrije, Narodna banka Poljske, Narodna banka Rumunije i Centralna banka Engleske

¹⁰ www.nbs.rs

standardnih zahteva u vezi sa pristupanjem EU, nameće i rešavanje problema Kosova i pune saradnje sa Haškim tribunalom.

Reference

1. Angeloni, I., Ehrmann, M. (2003) *Monetary Policy Transmission in the Euro Area: Any Changes after EMU?* European Central Bank, Frankfurt am Main
2. Bibow, J., Terzi, A. (2007) *Euroland and the World Economy: global player or global drag?*, Palgrave Macmillan, New York
3. ECB (2002) *Recent Findings on Monetary Policy Transmission in the Euro Area*, Monthly Bulletin
4. ECB (2007) Press Release: *Monetary developments in the Euro Area: February 2007*, European Central Bank, Frankfurt
5. ECB (2005) *The Implementation of Monetary Policy in the Euro Area: general documentation on the Eurosystem monetary policy instruments and procedures*, European Central Bank, Frankfurt
6. ECB (2004) *The Monetary Policy on the ECB*, European Central Bank, Frankfurt
7. Ehrmann, M., Angeloni, I. (2003) *Monetary Policy Transmission in the Euro Area: any changes after EMU, Working paper No. 716*, European Central Bank, Frankfurt
8. Eurostat (2009) *European Economic Statistics*, European Commission
9. Fagan, G. i Gaspar, V. (2007) *Adjusting to the Euro, Working paper No. 716*, European Central Bank, Frankfurt
10. Fiscal Affairs Department (2007) *Manual of Fiscal Transparency*, IMF, Washington
11. Franklin, A., Gale, D. (2007) *Understanding Financial Crises*, Oxford University Press, New York
12. Franz, S. (2003) *The Demand for Euro Cash: a theoretical model and monetary policy implications*, Bulgarian National Bank, Sofia
13. Froyen, T.R., Geunder, A. (2007) *Optimal Monetary Policy under Uncertainty*, Edward Elgar, Northampton
14. Funck, B., Pizzati, L. (2003) *European Integration, Regional Policy and Growth*, The World Bank, Washington, D.C.
15. Furtula, S., Marković, D. (2010) *Monetarni sistem Evropske unije*, Ekonomski fakultet, Kragujevac
16. Gern, K.J...et al. (2004) *European Monetary Integration after EU Enlargement*, Institut für Weltwirtschaft, Kiel
17. Gray, C., Lane, T., Varoudakis, A. (2007) *Fiscal Policy and Economic Growth: lessons for Eastern Europe and Central Asia*, The World Bank, Washington
18. Gray, P. (2004) *The Exhausting of the Dollar: its implication for global prosperity*, Palgrave Macmillan, New York
19. Golubović, S. (2007) *Evropska monetarna unija*, Pravni fakultet u Nišu, Niš
20. Hitiris T. (1998) *European Union Economics*, Prentice Hall, Hertfordshire
21. Howart, D. (2001) *The French Road to European Monetary Union*, Palgrave Macmillan, Basingstoke
22. Howart, D., Loedel, P. (2005) *The European Central Bank: the new european leviathan*, Palgrave Macmillan, New York
23. Mishkin, S., F. (2004) *Monetarna ekonomija, bankarstvo i finansijska tržišta*, Prevod sa engleskog jezika sedmog izdanja knjige, Data Status, Beograd
24. Neyer, U. (2007) *The Design of the Eurosystem's Monetary Policy Instruments*, Physica-Verlag, Heidelberg
25. Palić, M., Tasić, N. (2008) *Efikasnost stope obavezne rezerve kao instrumenta monetarne politike*, Narodna banka Srbije, Radni papiri
26. Roland, G. (2004) *After Enlargement: Institutional Achievement and Prospect in the New Member States*, European Central Bank, Frankfurt am Main
27. Sellon-Gordon, H. (2004) "Expectations and the Monetary Policy Transmission Mechanism", Federal Reserve Bank of Kansas City, *Economic Review*, Vol. 89, no. 4, str. 5-41.
28. Tasić, N. (2008) *Pass-through efekat deviznog kursa na cene u Srbiji: 2001-2007*, Narodna banka Srbije, Beograd, (Radni papiri)

KORPORATIVNE OBVEZNICE KAO IZVOR FINANSIRANJA

Dr Veroljub Dugalić*

Dragan Stojković**

Apstrakt: U radu ćemo istraživati korporativne obveznice koje predstavljaju jedan od načina pribavljanja finansijskih sredstava neophodnih za finansiranje poslovanja kompanija. Na osnovu određenih empirijskih podataka i njihove analize pokušaćemo da ukažemo da ova vrsta finansijskih instrumenata ima veliki značaj za kompanije jer predstavlja veoma povoljan način njihovog zaduživanja. Sa druge strane, korporativne obveznice su privlačne za investitore imajući u vidu nizak rizik i zadovoljavajući prinos koji ih karakterišu. U Srbiji se na razvoj ove vrste dužničkih hartija od vrednosti dugo čekalo pa nije iznenađujuće što se nalaze na veoma niskom nivou razvijenosti.

Ključne reči: hartije od vrednosti, korporativne obveznice, finansiranje kompanije, rizik, prinos.

Uvod

Osnovna uloga finansijskih tržišta jeste povezivanje ponude i tražnje za novčanim sredstvima, odnosno povezivanje suficitarnih jedinica sa deficitarnim. Takođe, ona predstavljaju mesto na kojem se vrednuju ostvareni rezultati poslovanja kompanija. Ukoliko kompanija uspešno posluje bolje se kotira na tržištu što joj omogućava da na lakši i povoljniji način dolazi do potrebnih sredstava. Optimalna alokacija finansijskih sredstava podrazumeva da kapital bude lociran u one finansijske instrumente koji će uz dati rizik donositi najveći prinos. Da bi se to postiglo potrebno je imati razvijeno finansijsko tržište što se sagledava na osnovu kvaliteta i raznovrsnosti finansijskih instrumenata koji se na njemu nalaze. Nerazvijene zemlje karakteriše manji broj finansijskih instrumenata pa su njihove privrede uglavnom oslonjene na bankarske kredite, dok se razvijene zemlje u velikoj meri oslanjaju na sistem direktnog finansiranja. Na razvijenim tržištima mnogi investitori svoja sredstva radije ulažu direktno u kompaniju, kupujući akcije i obveznice, nego indirektno preko tradicionalnih posrednika na finansijskom tržištu. Sa druge strane, kompanije se radije odlučuju za emisiju obveznica nego akcija, jer se emisijom obveznica ne menja njihova vlasnička struktura. Iz tog razloga veoma je značajno stvoriti uslove za razvoj tržišta korporativnih obveznica. Međutim, neke razvijene zemlje karakterišu finansijski sistemi u kojima dominira banka odnosno sistemi u kojima kompanije umesto emisija akcija i obveznica pribegavaju tradicionalnom oslanjanju na bankarske kredite (na primer Austrija i Nemačka).¹

U savremenim uslovima privređivanja kompanije su često primorane da izađu na finansijsko tržište kako bi došle do neophodnih finansijskih sredstava. Kako bi se izborile sa konkurencijom, koja je u uslovima dominacije procesa globalizacije i liberalizacije postala veoma jaka, kompanije su prinuđene da investiraju u nova postrojenja i opremu. Ove investicije su uglavnom dugoročnog karaktera i prevazilaze akumulirana sredstva od zarada pa su kompanije primorane da se zadužuju ili da putem emisije akcija prodaju deo vlasništva, tj. usled nedostatka finansijskih sredstava kompanija se može odlučiti za jednu od sledećih mogućnosti: ili da emituje svoje vlasničke i dužničke hartije od vrednosti ili da uzme kredit kod komercijalnih banaka.

* veroljub.dugalic@ubs-asb.com

** dstojkovic@kg.ac.rs

¹ Milena Jakšić, (2005), *Komparativna analiza razvijenih tržišta kapitala*, Ekonomski fakultet, Kragujevac, str. 231.

Srbija kao i većina slabije razvijenih zemalja ima bankocentrični finansijski sistem: korporativni sektor najviše se oslanja na kredite banaka radi finansiranja ne samo razvojnih projekata već i tekućeg poslovanja. Podsticanje finansiranja privrednih subjekata emisijom dužničkih hartija nikako ne bi značilo smanjivanje uloge banaka već bi, naprotiv, vodilo diversifikaciji bankarskog poslovanja. Ako bi jačanje tržišta dužničkih hartija od vrednosti delimično i izazvalo smanjenje uloge kreditnih poslova komercijalnih banaka, sasvim sigurno bi podstaklo niz bankarskih uslužnih poslova i tako povoljno uticalo na razvoj investicionog bankarstva u Srbiji. Preduslovi za efikasno tržište dužničkih hartija od vrednosti nisu samo pravne prirode. Jedan od osnovnih preduslova za razvoj finansijskog tržišta je upravo volja i potencijal banaka da razviju poslove investicionog bankarstva.² Trebalo bi očekivati da će visok stepen konkurencije na kreditnom tržištu uticati na razvoj investicionog bankarstva. Potrebno je očuvati osnovnu funkciju kratkoročnih hartija od vrednosti, ali i stimulisati emisiju i trgovanje korporativnih i municipalnih obveznica, kao i dugoročnih državnih hartija od vrednosti. Za razliku od ostalih privrednih subjekata, banke mogu emitovati dužničke hartije od vrednosti, ali i aktivno učestvovati u njihovim emisijama obavljajući razne funkcije. Obezbeđenje dužničkih hartija od vrednosti predstavlja jednu od novih poslovnih mogućnosti domaćih banaka.³

Bankarski kredit predstavlja bilateralni privatni ugovor. Kada su potrebe za finansijskim sredstvima veoma velike kompanije ne mogu obezbediti sredstva samo od jednog investitora. U takvim slučajevima kreditori se udružuju u sindikate (konzorcijume) radi zajedničkog finansiranja krupnih projekata. Sa druge strane, obveznice su hartije od vrednosti sa neograničenom prenosivošću i predstavljaju multilateralni oblik duga odnosno obično imaju više investitora.⁴

Pojam i karakteristike korporativnih obveznica

Pojam korporativnih obveznica možemo odrediti na različite načine koji se suštinski mnogo i ne razlikuju. Korporativna obveznica se može definisati kao finansijski instrument koji emituju preduzeća odnosno korporacije čime se obavezuju da će u unapred utvrđenom roku, na tačno utvrđeni dan, plaćati definisani kupon, kao i glavnicu na dan dospeća date obveznice. Takođe, možemo je posmatrati i kao ugovor na osnovu kojeg investitori pozajmljuju novac kompaniji koja se obavezuje da će holderima obveznice plaćati kamatu u sukcesivnim vremenskim periodima i isplatiti nominalnu vrednost obveznice o roku dospeća.⁵ Investitori mogu korporativne obveznice držati do roka dospeća uz redovnu isplatu kamata i glavnice i na taj način ostvariti prinos, ali mogu ih i prodati drugom zainteresiranom investitoru u bilo koje vreme pre roka dospeća i pritom ostvariti kapitalni dobitak/gubitak.⁶ Likvidnost, tj. mogućnost kupovine i prodaje na sekundarnom tržištu povećava atraktivnost obveznica i omogućava njihovim vlasnicima da dođu do gotovog novca pre njihovog roka dospeća.⁷

Nominalna vrednost korporativne obveznice odnosno glavnica duga predstavlja iznos pozajmljene sume putem emisije i ona se iplaćuje pri roku dospeća. Većina korporativnih obveznica u SAD imaju nominalnu vrednost od 1000 dolara i donosi polugodišnju kamatu.⁸ Obično plaćaju veće kamate od ostalih tipova obveznica, jer imaju veći rizik u odnosu na njih.

² Tatjana Jovanić, (2008), Pravne pretpostavke efikasnog tržišta dužničkih HoV i uloga banaka, *Bankarstvo* 7/8, Udruženje banaka Srbije.

³ Isto.

⁴ Srđan Marinković, (2011), *Finansijska tržišta*, Ekonomski fakultet, Niš, str. 117.

⁵ Stephen G. Cecchetti, Kermit L. Schoenholtz, (2011), *Money, Banking, and Financial Markets*, McGraw-Hill Irwin, USA, str. 167.

⁶ Frank J. Fabozzi, (2013), *Bond Markets, Analysis, and Strategies*, Eighth Edition, Pearson Education, United Kingdom, str. 158.

⁷ <http://www.jorgicbroker.co.rs>

⁸ Frederic S. Mishkin, Stanley G. Eakins, (2003), *Financial markets and institutions*, Pearson Education, Fourth Edition, prevedeno izdanje MATE Zagreb 2005. godina, str. 252.

Međutim, one su manje rizične od akcija iz razloga što ako dođe do eventualnog bankrota kompanije iz likvidacione mase pre se isplaćuju poverioci odnosno vlasnici korporativnih obveznica nego vlasnici kompanije tj. akcionari.

Korporativne obveznice su prenosivi vrednosni papiri (nezavisno od toga glase li na ime ili na donosioca). Nekada su se obveznice prodavale sa priloženim kuponima vlasnika obveznice. To su obveznice koje glase na donosioca, jer se isplaćuju onome ko ih fizički poseduje. Ove obveznice su vremenom zamenjene obveznicama koje glase na ime i koje nemaju kupone. Ključni razlog bio je što poreske uprave sada mogu lakše da kontrolišu dohodak. Međutim, nasuprot ovoj činjenici kamata koja se plaća na obveznice još uvek se naziva kuponska isplata kamata, a kamatna stopa na obveznice kuponska kamatna stopa.⁹ Značajno je ukazati na razliku između kuponske i tržišne kamatne stope. Kuponska stopa je godišnja isplata kamata izražena kao procenat nominalne vrednosti obveznice.¹⁰ Za razliku od kuponske stope, tržišna kamatna stopa je fleksibilna kamatna stopa koja se formira u skladu sa promenom ponude i tražnje. Međutim, korporativne obveznice tradicionalno se nazivaju hartijama od vrednosti sa fiksnim prihodom zato što većina njih plaća fiksni iznos kamate za svaku godinu.¹¹

Glavna karakteristika obveznica je rok dospeća ili ročnost obveznice. Dospeće dužničkog instrumenta je broj godina (razdoblja) do datuma isteka instrumenta.¹² U literature se obično navodi da kada neki finansijski instrument ima rok dospeća do godinu dana smatra se kratkoročnim, dok se dugoročnim finansijskim instrumentom smatraju oni instrumenti koji imaju rok dospeća duži od 10 godina. Finansijski instrumenti sa rokom dospeća između jedne i deset godina smatraju se srednjoročnim.¹³ Korisno je napomenuti da se na razvijenim finansijskim tržištima (SAD na primer) dužničke hartije od vrednosti preduzeća koje imaju rok dospeća do 10 godina, a ponekad i duži, nazivaju *note*, dok se korporativnim obveznicama uglavnom nazivaju samo one koje imaju rok dospeća 20 do 30 godina.¹⁴ Dužničke hartije od vrednosti kompanija koje imaju veoma kratke rokove dospeća poznate su pod nazivom komercijalni papiri (u SAD od 1 do 270 dana).

Početak XX veka na tržištu SAD postojale su korporativne obveznice mnogih železnica sa rokovim dospeća od 100 godina i više. Tokom pedesetih i šezdesetih godina rokovi dospeća bili su kraći i dominiraju korporativne obveznice sa rokovima dospeća od 20, 30 i 40 godina. Ovakav trend je nastavljen tokom sedamdesetih i osamdesetih godina i na tržištu se, zbog nagle inflacije i visokih kamatnih stopa, javljaju samo korporativne obveznice sa rokovima dospeća od 5 do 15 godina.¹⁵ Savladana inflacija i veoma niske kamatne stope početkom devedesetih godina doprineli su da se rokovi dospeća ovih hartija od vrednosti enormno povećaju. U tom periodu kompanije Walt Disney i Coca Cola uspele su da na tržište plasiraju obveznice sa dospećem od 100 godina.¹⁶ Obveznica sa ovako dugim rokovima dospeća najčešće izdavaocu pružaju opciju da ih otkupi nakon trideset godina.¹⁷ Inače, korporativne obveznice se često emituju kao opozive obveznice ili obveznice sa kol opcijom (call option). Navedena opcija dopušta emitentu da

⁹ Isto, str. 253.

¹⁰ Richard A. Brealey, Stewart C. Myers, Alan J. Marcus, (2007), *Fundamentals of Corporate*, Fifth Edition, McGraw-Hill, prevedeno izdanje MATE Beograd 2009. god., str. 136.

¹¹ Peter S. Rose, Milton H. Marquis, (2011), *Financial Institutions and Markets*, eleventh edition, McGraw-Hill Irwin, New York, prevedeno izdanje Udruženja banaka Srbije, 2012. god, str. 632.

¹² Frederic S. Mishkin, (2007), *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets*, Pearson Education, Addison-Wesley, 8th Edition, Prevedeno izdanje MATE Zagreb, 2010 god., str. 26.

¹³ Frederic S. Mishkin, Stanley G. Eakins, (2003), *Financial markets and institutions*, Pearson Education, Fourth Edition, prevedeno izdanje MATE Zagreb 2005. godina, str. 18.

¹⁴ Frank J. Fabozzi, (2013), *Bond Markets, Analysis, and Strategies*, Eighth Edition, Pearson education, United Kingdom, p158.

¹⁵ Peter S. Rose, Milton H. Marquis, (2011), *Financial Institutions and Markets*, Eleventh Edition, McGraw-Hill Irwin, New York, prevedeno izdanje Udruženja Banaka Srbije, 2012. god, str. 628.

¹⁶ Srđan Marinković, (2011), *Finansijska tržišta*, Ekonomski fakultet, Niš, str. 117.

¹⁷ Milena Jakšić, (2005), *Komparativna analiza razvijenih tržišta kapitala*, Ekonomski fakultet, Kragujevac, str. 231.

otkupi obveznicu po utvrđenoj ceni pre roka dospeća.¹⁸ Emitent će iskoristiti ovu mogućnost ukoliko kompanija emituje obveznicu sa visokom kuponskom stopom u okolnostima kada dominiraju visoke tržišne kamatne stope, a potom dođe do pada opšteg nivoa kamatnih stopa.¹⁹ Takođe, kupac može zameniti korporativne obveznice za drugu vrstu hartija od vrednosti (za druge obveznice ili akcije iste kompanije). To su tzv. konvertibilne obveznice koje imaju značajno učešće na evropskom tržištu obveznica (najzastupljenije u Velikoj Britaniji, Francuskoj i Italiji). Ova vrsta obveznica predstavlja neosigurane hartije od vrednosti.²⁰ Vlasnik konvertibilne obveznice raspolaže opcijom da tu obveznicu konvertuje u akcije, što on može, ali ne mora učiniti. Da li će iskoristiti opciju zavisi od kretanja tržišne cene akcija dotične kompanije.²¹

U SAD korporativnim obveznicama se uglavnom trguje preko dilera odnosno market mejkera na vanberzanskom tržištu, a samo mali broj ovih obveznica nalazi se na listingu Njujorške berze (NYSE). To su obveznice koje su emitovale velike korporacije. Kompanijama kao što su Ford, IBM ili recimo General Electric veoma je lako da emituju obveznice i na taj način da dođu do potrebnih finansijskih sredstava.²² Međutim, obim sekundarnog trgovanja korporativnim obveznicama je na veoma niskom nivou, pa čak i kada se radi i o najkvalitetnijim kompanijama.²³ To je iz razloga što su mnogi institucionalni investitori primenjivali strategiju kupovine i čuvanja.

Sjedinjene Američke Države imaju najveće tržište korporativnih obveznica i one predstavljaju značajan izvor finansiranja kompanija i dominantnu hartiju od vrednosti na tržištu dugoročnih obveznica. Na kraju 2010. godine sa dugom u opticaju ili neplaćenim dugom (outstanding debt) od 11.4 biliona dolara korporativne obveznice emitovane na američkom tržištu činile su 56.1% ukupnog tržišta dugoročnog duga na posmatranom području.²⁴ Takođe, i na kraju četvrtog kvartala 2014. godine korporativne obveznice emitovane na području SAD zauzimaju značajno mesto na tržištu duga sa neplaćenom vrednošću duga od 12 biliona dolara.²⁵

Tabela 1: Neplaćene obveznice američkih kompanija u periodu 1980 - 2005. godina.

Godina	1980	1990	2000	2005
Vrednost u mld \$	366	1.008	2.230	2.983

Izvor: Frederic S. Mishkin, (2007), *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets*

Iz Tabele 1. zaključujemo da se neplaćena vrednost korporativnih obveznica američkih kompanija u periodu 1980-2005 godina znatno povećavala. Takođe, u periodu od nastanka velike finansijske krize 2007. godine do početka 2015. godine ova vrsta korporativnog duga beležila je rast. U tom periodu udvostručena je neplaćena vrednost korporativnih obveznica

¹⁸ Lawrence S. Ritter, William L. Silber, Gregory F. Udell, (2004), *Principles of Money, Banking, and Financial Markets*, Eleventh Edition, Pearson Addison Wesley, USA, p133.

¹⁹ Dejan Šoškić, Boško Živković, (2006), *Finansijska tržišta i institucije*, Ekonomski fakultet, Beograd, str. 254.

²⁰ Milena Jakšić, (2005), *Komparativna analiza razvijenih tržišta kapitala*, Ekonomski fakultet, Kragujevac, str. 232.

²¹ Miliutin Ćirović, (2007), *Finansijska tržišta, instrumenti, institucije i tehnologije*, Naučno društvo Srbije, Beograd, str. 35.

²² Stephen G. Cecchetti, Kermit L. Schoenholtz, (2011), *Money, Banking, and Financial Markets*, McGraw-Hill Irwin, USA, p.167.

²³ Peter S. Rose, Milton H. Marquis, (2011), *Financial Institutions and Markets*, Eleventh Edition, McGraw-Hill Irwin, New York, prevedeno izdanje Udruženja banaka Srbije, 2012. god, str. 638.

²⁴ Saunders Antony, Cornett Millon Marcia, (2012), *Financial Markets and Institutions*, Fifth Edition, McGraw-Hill, New York, p194.

²⁵ <http://www.federalreserve.gov/releases/z1/Current/z1.pdf>

odnosno sa oko 3.5 biliona porasla je na preko 7 biliona dolara.²⁶ Samo tokom 2007. godine neto emisija obveznica američkih korporacija iznosila je više od 1,2 biliona dolara.²⁷

Najčešće korišćene korporativne obveznice u Velikoj Britaniji su obične obveznice. One su garantovane kreditnom sposobnošću emitenta. Poznate su i pod nazivom neosigurane obveznice ili zadužnice (debentures).²⁸ Neosigurane obveznice su garantovane ugledom emitenta i iako izgledaju rizičnije ponekad mogu imati i bolji rejting od osiguranih obveznica.²⁹ Međutim, korporativne obveznice mogu biti i osigurane kada korporacija kao sredstvo obezbeđenja koristi imovinu (opremu, nekretnine i sl.) ili kolateral (finansijsku aktivu) iz koje će se naplatiti poverioci ako ne ispuni ugovorene obaveze. To su hipotekarne obveznice koje su osigurane založenom imovinom emitenta (mortgage bonds). Zbog veće sigurnosti ovu vrstu korporativnih obveznica karakteriše niža kamatna stopa u odnosu na obične korporativne obveznice.³⁰ U Velikoj Britaniji korporativne obveznice često se emituju i kao garantovane obveznice (guaranteed bonds). Njihova isplata garantovana je od strane nekog drugog ekonomskog subjekta.³¹ Finansijski slabiji izdavaoci obveznica često kupuju finansijske garancije da bi smanjili rizik svojih obveznica. U osnovi kreditni rejting osiguravaoca služi umesto kreditnog rejtinga izdavaoca obveznica.³²

Korporativne obveznice visokog kvaliteta privlačne su za investitore jer one imaju veći prinos od državnih ili municipalnih obveznica a sigurnije su od akcija.³³ Njihovi vlasnici imaju pravo prečeg potraživanja prema prihodu korporacije u odnosu na akcionare, kao i prioritarno pravo potraživanja na aktivu kompanije u slučaju stečaja.³⁴

Obveznice iz prve četiri kategorije rejtinga (Aaa, Aa, A, i Baa prema rejting agenciji Moody's na primer) često se nazivaju investiciona klasa. Obveznice sa rejtingom ispod Baa nazivaju se ili obveznice visokog prinosa ili džank obveznice (Junk Bond). Investitori kupuju takve obveznice zbog njihovog visokog prinosa za koji se pretpostavlja da kompenzuje njihov dodatni rizik.³⁵

Prednosti finansiranja korporativnim obveznicama:

- Potencijalno niži troškovi finansiranja kompanija u odnosu na tradicionalne izvore;
- Manja zavisnost od samo jednog izvora finansiranja, tj banke;
- Prisutnost na tržištu kapitala omogućuje:
 - Podizanje rejtinga izdavaoca,
 - Kvalitetni marketinški efekt,
 - Lakše plasiranje novih izdanja;
- Transparentno zaduživanje;
- Fleksibilan izvor finansiranja (prilikom izdanja određuju se parametri)
 - Rok dospeća,
 - Valutna klauzula po potrebi,

²⁶ Isto.

²⁷ Peter S. Rose, Milton H. Marquis, (2011), *Financial Institutions and Markets*, Eleventh Edition, McGraw-Hill Irwin, New York, prevedeno izdanje Udruženja Banaka Srbije, 2012. god, str. 644.

²⁸ Frederic S. Mishkin, Stanley G.Eakins, (2003), *Financial markets and institutions*, Pearson education, Fourth Edition, prevedeno izdanje MATE Zagreb 2005. godina, str. 255.

²⁹ <http://www.psinvest.rs/sr/obaveznice>

³⁰ Antony Saunders, Marcia Millon Cornett, (2012), *Financial Markets and Institutions*, Fifth Edition, McGraw-Hill, New York, p196.

³¹ Milena Jakšić, (2005), *Komparativna analiza razvijenih tržišta kapitala*, Ekonomski fakultet, Kragujevac, str. 231.

³² Frederic S. Mishkin, Stanley G.Eakins, (2003), *Financial markets and institutions*, Pearson education, Fourth Edition, prevedeno izdanje MATE Zagreb 2005. godina, str. 257.

³³ Lawrence S. Ritter, William L. Silber, Gregory F. Udell, (2004), *Principles of Money, Banking, and Financial Markets*, Eleventh Edition, Pearson Addison Wesley, USA, p. 133.

³⁴ Isto, p. 133.

³⁵ Isto, p. 134.

- o Otplata glavnice,
- o Prevrmeni otkup;
- Najčešće finansiranje bez kolateralala (hipoteke ili zaloga);
- Veliki interes medija za ovakva izdanja;
- Prikazuje savremenu opredeljenost menadžmenta prema tržištu kapitala³⁶

Uočavamo da emisijom korporativnih obveznica preduzeće može ostvarivati brojne prednosti. Za razliku od kredita neke finansijske institucije gde je broj izvora finansiranja ograničen što može predstavljati problem ukoliko se sakuplja veća suma kapitala, emisijom korporativnih obveznica emitent pribavlja kapital iz više izvora. Takođe, finansiranje putem obveznica odgovara vlasnicima preduzeća u tom smislu što dolaze do kapitala bez promene strukture sopstvenog kapitala.³⁷ Kao glavni nedostatak obveznica izdvaja se to što su one poprilično dugoročne i zato izložene riziku kamatne stope - ako se kamatne stope povećavaju, cene obveznica naglo padaju.³⁸

Razvoj korporativnih obveznica u Srbiji

Već smo napomenuli da su korporativne obveznice dužnički vrednosni papiri kojima se preduzeće (korporacija) kao izdavaoc obavezuje da će u određenom roku vratiti pozajmljena sredstva uz određenu (fiksnu ili promenjivu) kamatu.³⁹

Zakonom o tržištu kapitala bliže su definisani pojmovi emitenta i investitora kada je u pitanju trgovanje korporativnim obveznicama u Srbiji.⁴⁰ Emitent odnosno dužnik je lice koje upućuje javnu ponudu u postupku izdavanja hartija od vrednosti i drugih finansijskih instrumenata i koje se obavezuje da će na osnovu ugovora izvršiti sve svoje obaveze po osnovu emisije korporativnih obveznica, a to su isplata kamate u dogovorenim vremenskim intervalima i nominalne vrednosti odnosno glavnice duga o roku dospeća. Poverilac odnosno investitor je lice koje kupuje korporativne obveznice ili hartije od vrednosti. On može biti pravno ili fizičko lice koje ima dovoljno finansijskih sredstava i motiva da uloži finansijska sredstva u preduzeće, odnosno korporaciju.

Korporativne obveznice mogu biti izdate od strane domaćih pravnih lica i mogu biti nominirane u dinarima ili u stranoj valuti. Takođe, mogu biti diskontne i kamatonosne, s tim što su diskontne mnogo pogodnije za sekundarno trgovanje. Primarna prodaja se može vršiti putem javne distribucije ili za profesionalne ulagače (privatno emitovanje)⁴¹. Kod privatnog plasmana kompanija direktno prodaje svoje obveznice, najčešće manjem broju investitora, kao što su institucionalni investitori. Privatni plasman za razliku od javnog plasmana ne zahteva registracionu proceduru kod nadležnih organa što im u osnovi može smanjiti troškove emisije.

Iako se na razvijenim finansijskim tržištima emituju sa veoma dugim rokovima dospeća od 20, 30, pa čak i 100 godina, u Srbiji se izdaju sa dosta kraćim rokovima dospeća. Ipak, ubrajaju se u dugoročne hartije od vrednosti što podrazumeva rok dospeća duži od godinu dana. Ukoliko zanemarimo emisije kratkoročnih dužničkih hartija od vrednosti kompanija koje su imale karakteristike kratkoročnih korporativnih obveznica sa veoma kratkim rokovima dospeća

³⁶ www.erstebank.rs

³⁷ Dejan Erić, (2003), *Finansijska tržišta i instrumenti*, Ekonomski fakultet, Beograd, str.290.

³⁸ Lawrence S. Ritter, William L. Silber, Gregory F. Udell, (2004), *Principles of Money, Banking, and Financial Markets*, Eleventh Edition, Pearson Addison Wesley, USA, p142.

³⁹ Jelena Madir, (2009), *Tržište kapitala-Karakteristike finansijskih instrumenata i pravni okvir poslovanja*, MATE Zagreb, str. 12.

⁴⁰ *Zakon o tržištu kapitala*, "Službeni glasnik RS", br. 31/2011.

⁴¹ Milena Jakšić, (2005), *Komparativna analiza razvijenih tržišta kapitala*, Ekonomski fakultet, Kragujevac, str. 44.

od po nekoliko desetina dana, pravi razvoj korporativnih obveznica u Srbiji počeo je tek sredinom 2010. godine.

Kompanija Telefonija a.d. Beograd je 2010. godine emitovala prve dugoročne korporativne obveznice na srpskom tržištu kapitala sa rokom dospeća od četiri godine u vrednosti 50 miliona dinara. Tom prilikom izdato je ukupno 5 000 obveznica nominalne vrednosti 10 000 dinara i roka dospeća od četiri godine. Emisija je bila za unapred poznatog kupca, osiguravajuću kuću „*Wiener Städtische*“. Sredstva dobijena ovom emisijom namenjena su bila finansiranju razvoja i izgradnji gasovodne mreže kao i za unapređenje kapaciteta internet servisa. Iz rukovodstva ove kompanije najavljivane su i nove zatvorene emisije, kao i mogućnost skorije realizacije otvorene emisije obveznica. Međutim, ova kompanija je u narednom periodu veoma loše poslovala i pri roku dospeća ovih obveznica suočila sa ogromnim problemima. Najpre je Beogradska berza, iz opravdanih razloga 2. oktobra 2014. godine, privremeno obustavila trgovanje akcijama "Telefonije a.d. Beograd". Dve nedelje kasnije rešenjem Privrednog suda u Beogradu nad ovom kompanijom otvoren je stečajni postupak i imenovan stečajni upravnik.⁴² Bez obzira što korporativne obveznice sadrže pravo prioritete naplate u odnosu na vlasnike običnih i preferencijalnih akcija, sve ovo je negativno uticalo na njihov ionako skroman razvoj u Srbiji.

U julu 2010. godine "NLB banka a.d. Beograd" realizovala je emisiju dugoročnih kuponskih obveznica u vrednosti od 461 milion dinara. Hartije su emitovane putem zatvorene emisije unapred poznatim kupcima – profesionalnim investitorima, među kojima su osiguravajuća društva i penzioni fondovi. Nominalna vrednost obveznice iznosila je 100.000 dinara, sa rokom dospeća od 5 godina i fiksnom kamatnom stopom od 5%. Obračun i isplata kamate se vrši šestomesečno, dok se nominalna vrednost obveznice isplaćuje po dospeću obveznice. Hartije od vrednosti su izdate sa evro valutnom klauzulom.

U avgustu i oktobru 2010. godine kompanija "Tigar a.d. Pirot" emitovala je dve serije dugoročnih korporativnih obveznica u obimu od 250 miliona dinara i sa rokom dospeća od 5 godina. Karakteriše ih prinos od 7,75 % i kvartalna isplata kupona. Emisija je bila namenjena profesionalnim investitorima. Sredinom 2011. godine ova kompanija realizovala je i treću emisiju korporativnih obveznica za poznate kupce u obimu od 90 miliona dinara. One nose devizni prinos od 9% godišnje, a rok dospeća im je četiri godine.

Takođe sredinom 2011. godine, kompanija "Galeb GTE a.d. Beograd" emitovala je korporativne obveznice sa rokom dospeća od 5 godina. Nominalna vrednost obveznica je 50 miliona dinara, a kuponska stopa je 7,85% na godišnjem nivou. Obveznice nose i plaćaju polugodišnje kupone, dok se nominalna vrednost zajedno sa poslednjim kuponom plaća o roku dospeća. Iako su obveznice nominovane u dinarima, principal i kuponi vezani su za evro pa je tako ulaganje oslobođeno od deviznog rizika. Obveznice su nosile i "put" opciju koja investitoru daje pravo da posle godinu dana sve do roka dospeća zahteva od emitenta prevremeni otkup po nominalnoj vrednosti. Izdavanje obveznica bilo je zatvorenog tipa, a investitor koji je otkupio celokupnu emisiju je austrijsko osiguravajuće društvo koje posluje u Srbiji "*Wiener Staedtsche*".

U 2012. godini u ulozi izdavaoca dužničkih hartija od vrednosti aktivno su se uključile dve banke: *Societe Generale banka*, koja je izdala prvu dugoročnu korporativnu dinarsku dužničku hartiju od vrednosti bez zaštitne valutne klauzule, i *Erste banka a.d. Novi Sad*, koja je realizovala prvu primarnu javnu prodaju dinarskih dužničkih hartija od vrednosti na organizovanom tržištu.

Emisija korporativnih obveznica *Societe Generale* banke bila je upućena unapred određenim kvalifikovanim investitorima. Vrednost emisije bila je 1,7 milijardi dinara, a rok dospeća 3 godine. Isplata glavnice je po dospeću obveznice, a struktura kamatne stope sastoji se iz fiksnog (5.25 na godišnjem nivou) i varijabilnog dela (referentna kamatna stopa NBS).

⁴² Oglas o otvaranju stečajnog postupka objavljen je u "Službenom glasniku RS" broj 104/2014.

Emitovane su sa *put* klauzulom što je pogodnost za investiture, jer se oslobađaju neizvesnosti i rizika nelikvidnosti. Na regulisano tržište Beogradske berze, segment *Open Market*, uključene su 14. septembra 2012. godine.⁴³ Investitori su bili iz sektora osiguranja i dobrovoljnih penzijskih fondova (ukupno 8 ili 15%) i bankarskog sektora (ukupno 3 ili 85%).

Dugoročne dinarske obveznice Erste banka a.d. Novi Sad imale su rok dospeća novembar 2014. godine. Ukupna vrednost emisije iznosila je 2,1 milijardi dinara, a kamata se obračunavala kvartalno po fiksnoj godišnjoj stopi 15%. Nominalna vrednost bila je 10 000 dinara po obveznici. Na primarnoj prodaji 6. novembra 2012. godine ukupno je prodato 146.500 obveznica (70% ponuđene količine). Sekundarno trgovanje dugoročnim dinarskim korporativnim obveznicama Erste banke počelo je 30. novembra 2012. godine na Open market segmentu Beogradske berze.

Tabela 2. Karakteristike dugoročnih korporativnih obveznica emitovanih u Srbiji

Emitent	Emitovane	Dospeće	Kamatna stopa
Telefonija Beograd	2010	4 godine	7,5 + godišnji Euribor
NLB banka a.d. Beograd	2010	5 godina	5
Tigar a.d. Pirot (1 i 2 emisija)	2010	5 godine	7,75
Tigar a.d. Pirot (3 emisija)	2011	4 godine	9
Galeb GTE	2011	5 godine	7,85
Societe Generale banka	2012	3 godine	5,25+ referentna kamatna stopa NBS
Erste banka a.d. Novi Sad	2012	2 godine	15

*emisije korporativnih obveznica su poredane po vremenu emitovanja

Bitno je napomenuti da korporativne obveznice za razliku od državnih obveznica mogu imati i fiksnu i promenljivu kamatu što je i predstavljeno u Tabeli 2. Takođe, bitno je naglasiti da osim emisija koje su realizovane 2012. godine (Societe Generale banka i Erste banka) sve ostale dugoročne korporativne obveznice karakteriše zaštitna valutna klauzula.

Karakteristike domaćih korporativnih obveznica:

- Mali broj kompanija se odlučuje na ovaj vid finansiranja;
- Veoma kratki rokovi dospeća;
- Česta primena zaštitne valutne klauzule;
- Hartije su negarantovane;
- Kupuju ih pretežno domaći institucionalni investitori.⁴⁴

Osnovni problemi u vezi sa trgovanjem korporativnim obveznicama:

- Širina ulagača - uspešnost zavisi samo od profesionalnih investitora;
- Sekundarno trgovanje ne postoji;
- Nedovoljna spremnost stranih institucionalnih investitora da prihvate rizik drugačiji od državnog;
- Loša slika iz prošlosti - zbog kašnjenja u servisiranju od strane nekih izdavalaca.⁴⁵

Imajući u vidu da se za emisiju korporativnih obveznica u Srbiji uglavnom odlučuju banke potrebno je sagledati njihove motive zaduživanja na ovaj način.

Motivi banke za emitovanje korporativnih obveznica:

- Da proširi i dodatno diverzifikuje izvore sredstava;
- Da obezbedi dugoročna i stabilna dinarska sredstva za dinarske plasmane;

⁴³ <http://www.belex.rs/k12/prezentacije/miladinovski.pdf>

⁴⁴ Isto

⁴⁵ Isto

- Da da svoj doprinos ukupnom procesu “dinarizacije” finansijskog sistema;
- Da kreira svoj proizvod;

Obveznice mogu da emituju pre svega kapitalno jake i profitabilne firme. Međutim, u Srbiji one nemaju motiva da prikupljaju sredstva izdavanjem obveznica, jer sve dobre kompanije mogu da se kvalifikuju za dobijanje kredita sa subvencionisanim kamatnim stopama. Na primer, ako preduzeće dobije subvencionisanu kamatnu stopu od 4,5 odsto, ono nema motiva da izlazi na slobodno tržište i da prikuplja kapital po stopi od 10 odsto.⁴⁶

Ukoliko uporedimo nivoe razvijenosti tržišta korporativnih obveznica Srbije i razvijenijih zemalja jasno uočavamo veliki zaostatak srpskog tržišta kapitala. Kao adekvatan primer za poređenje može poslužiti Hrvatska i to iz bar tri razloga: prvo, Zagrebačka berza je reosnovana 2 godine kasnije od berze u Beogradu; drugo, radi se o državi koja je članica Evropske Unije; i treće, radi se o tržištu kapitala koje ima u velikoj meri sličan regulatorni okvir na tržištu kapitala. Zakon o tržištu kapitala koji je stupio na snagu u Srbiji krajem 2011. godine i zamenio do tada važeći Zakon o tržištu hartija od vrednosti i drugih finansijskih instrumenata najviši je zakon i na hrvatskom tržištu kapitala od 2009. godine.

Prve korporativne obveznice u Hrvatskoj emitovane su 2002. godine, dok je njihovo značajnije emitovanje počelo 2004. godine. Samo tokom 2006. godine na ovom području emitovano 6 novih korporativnih obveznica. Trenutno se na *Uređenom tržištu* Zagrebačke berze nalazi 16 emisija korporativnih obveznica.⁴⁷ Sa druge strane, na Beogradskoj berzi trenutno nema korporativnih obveznica. Malom broju emisija ovih dužničkih hartija od vrednosti koji je realizovan na Beogradskoj berzi već prošao rok dospeća.

Zaključak

Za razvoj privrede veoma je važno imati razvijeno finansijsko tržište. Imajući u vidu da države, lokalne samouprave i privreda često imaju potrebu da se zadužuju bitno je imati dobro razvijeno dužničko finansijsko tržište odnosno tržište obveznica. Sa druge strane, državne, municipalne i korporativne obveznice su zbog svoje sigurnosti i prinosa izuzetno privlačne hartije od vrednosti za brojne investitore, naročito institucionalne. Pored značaja koji ima za deficitarne i suficitarne učesnike, razvijeno tržište obveznica je bitna pretpostavka razvoja celokupnog finansijskog tržišta.

U radu su analizirane korporativne obveznice i na osnovu svega prikazanog jasno se uočava veliki zaostatak Srbije u odnosu na druge razvijenije zemlje. Razlozi su brojni i ogledaju se pre svega u relativno mladom i nedovoljno razvijenom tržištu kapitala. Razvoj tržišta obveznica u Srbiji počeo je tek 2001. godine emisijom državnih obveznica izdatih za izmirenje obaveza po osnovu devizne štednje građana. Te iste godine, sa ciljem registrovanja ove emisije, osnovan je i Centralni registar, depo i kliring hartija od vrednosti a.d. Beograd. Državne obveznice predstavljaju reper za ostale vrste obveznica i bitnu pretpostavku njihovog razvoja. Tek 2011. godine u Srbiji je stupio na snagu Zakon o tržištu kapitala koji je zamenio do tada važeći Zakon o tržištu hartija od vrednosti i drugih finansijskih instrumenata i koji je uz ostale regulativne promene omogućio emitovanje municipalnih obveznica. Prve korporativne obveznice u Srbiji emitovane su nešto ranije, 2010 godine, ali u skromnom obimu i unapred poznatom investitoru. Međutim, sve do 2012. godine nije bilo emisija koje su realizovane bez valutne klauzule i putem javne prodaje na organizovanom tržištu. Prve korporativne obveznice koje su uključene na Open Market Beogradske berze emitovale su dve poslovne banke – Societe general i Erste banka. Iako su slične regulativne promene sprovedene u Hrvatskoj 2009. godine prisutan je značajan zaostatak Srbije kada govorimo o ovom segmentu finansijskog tržišta.

⁴⁶ www.jorgicbroker.co.rs

⁴⁷ <http://zse.hr/default.aspx?id=26476>

Trenutno se na uređenom tržištu berze u Zagrebu nalazi 16 emisija korporativnih obveznica, dok ih na tržištu Beogradske berze trenutno nema.

Kao jedan od razloga niske razvijenosti tržišta korporativnih obveznica izdvaja se i nizak rejting kompanija koji odbija potencijalne investitore koji su spremni da ulože novčana sredstva u preduzeće. Veći deo privrede Srbije je u teškoj situaciji. Postavlja se pitanje da li bi investitori na duži vremenski period imali dovoljno poverenja da ulože u hartije od vrednosti preduzeća. Takođe, značajno je napomenuti da je Srbija jedna od retkih evropskih, pa i svetskih zemalja, koja nije uspjela da realizuje bar jednu inicijalnu javnu ponudu (IPO).

Ukoliko posmatramo rokove dospeća primetićemo da se u Srbiji korporativne obveznice emituju uz rok dospeća od 2, 3, 4 ili 5 godina, dok se ove hartije od vrednosti na visoko razvijenim tržištima emituju sa veoma dugim rokovima dospeća u rasponu od 5 pa čak i do 100 godina (uglavnom 20 ili 30).

Iako se u Srbiji relativno kasno krenulo sa procesom privatizacije i razvojem finansijskog tržišta u celini, trenutno ostvareni rezultati u pogledu razvoja korporativnih obveznica bili bi svakako mnogo bolji da ubrzani razvoj srpskog tržišta kapitala nije presekla i potresla globalna finansijska kriza 2008 godine.

Reference

1. Brealey A. Richard, Myers C. Stewart, Marcus J. Alan, (2007), *Fundamentals of Corporate*, Fifth Edition, McGraw-Hill, prevedeno izdanje MATE Beograd 2009. godina,
2. Cecchetti G. Stephen, Schoenholtz L. Kermit, (2011), *Money, Banking, and Financial Markets*, McGraw-Hill Irwin, USA,
3. Ćirović M., (2007), *Finansijska tržišta, instrumenti, institucije i tehnologije*, Naučno društvo Srbije, Beograd.
4. Erić Dejan, (2003), *Finansijska tržišta i instrumenti*, Ekonomski fakultet, Beograd, Beograd,
5. Fabozzi J. Frank, (2013), *Bond Markets, Analysis, and Strategies*, Eighth Edition, Pearson Education, United Kingdom,
6. Jakšić Milena, (2005), *Komparativna analiza razvijenih tržišta kapitala*, Ekonomski fakultet, Kragujevac,
7. Jovanić Tatjana, (2008), Pravne pretpostavke efikasnog tržišta dužničkih HoV i uloga banaka, *Bankarstvo* 7/8, Udruženje banaka Srbije.
8. Madir Jelena, (2009), *Tržište kapitala-Karakteristike finansijskih instrumenata i pravni okvir poslovanja*, MATE Zagreb,
9. Marinković Srđan, (2011), *Finansijska tržišta*, Ekonomski fakultet, Niš,
10. Mishkin S. Frederic, (2007), *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets*, Pearson Education, Addison-Wesley, prevedeno izdanje MATE Zagreb 2010 godina.
11. Ritter S. Lawrence, Silber L. William, Udell F. Gregory, (2004), *Principles of Money, Banking, and Financial Markets*, Eleventh Edition, Pearson Addison Wesley, USA,
12. Rose S. Peter, (1999), *Commercial Bank Management*, McGraw-Hill, USA, Prevedeno izdanje MATE Zagreb 2003. godina,
13. Rose S. Peter, Marquis H. Milton, (2011), *Financial Institutions and Markets*, Eleventh Edition, McGraw-Hill Irwin, New York, prevedeno izdanje Udruženja banaka Srbije, 2012. godina,
14. Saunders Antony, Cornett Millon Marcia, (2012), *Financial Markets and Institutions*, Fifth Edition, McGraw-Hill, New York.
15. Šoškić Dejan, Živković Boško, (2006), *Finansijska tržišta i institucije*, Ekonomski fakultet, Beograd.

Internet izvori:

- www.belex.rs
- www.federalreserve.gov/Releases/z1/Current/data.htm
- www.jorgicbroker.co.rs
- www.psinvest.rs/sr/obaveznice
- www.zse.hr
- www.erstebank.rs

PENZIJSKI SISTEMI ZEMALJA EVROPSKE UNIJE I SRBIJE: KOMPARATIVNA ANALIZA

Dr Srđan Đinđić*
Stevan Luković**

***Apstrakt:** S obzirom da se Srbija nalazi na putu priključivanja Evropskoj uniji, čini se korisnim sagledati sličnosti i razlike između penzijskog sistema Srbije, s jedne strane, i široke i diferencirane grupe nacionalnih penzijskih sistema zemalja članica Evropske unije, s druge strane. Penzijski sistemi dvadeset osam članica Evropske unije predstavljaju pogodno tlo za utvrđivanje kako su i sa kojim nivoom uspešnosti realizovana najraznovrsnija rešenja iz oblasti penzijskog osiguranja, pa u tom smislu mogu poslužiti i kreatorima socijalne politike u Srbiji kao orijentir prilikom trasiranja pravca reformisanja nacionalnog penzijskog sistema u dugom roku. S obzirom da postojeći penzijski sistem u dužem nizu godina odbacuje nezadovoljavajuće učinke, a objektivni faktori demografskog karaktera će u narednom periodu još više otežati njegovu finansijsku održivost, čini se da ovaj problem dobija status nacionalnog pitanja.*

***Ključne reči:** penzijski sistem, reforma penzijskog sistema, Evropska unija*

Uvod

Penzijski sistemi zemalja Evropske unije su izrazito diferencirani, pa ipak, zajedničko im je korišćenje sličnih mehanizama u suočavanju sa nepovoljnim demografskim trendovima. Upravo iz tog razloga, može se reći da sličnost penzijskih sistema zemalja Evropske unije, ne samo međusobno, već i sa penzijskim sistemom Srbije proizilazi iz sveprisutnog procesa starenja stanovništva, koji je karakterističan za gotovo sve evropske zemlje. Globalna ekonomska kriza je dodatno pogoršala dugoročnu finansijsku poziciju penzijskih šema širom Evrope. Privatni penzijski fondovi su pretrpeli gubitke usled loših investicionih odluka, dok su državne penzijske šeme uspele da apsorbuju značajan deo recesionih kretanja, ali su pretrpele gubitke usled posledičnog kreiranja nepovoljnog socijalnog ambijenta. U prvom koraku sve zemlje su sprovele anticiklične mere, da bi u drugom koraku bile uvedene mere smanjivanja socijalnih izdataka. Jedna od značajnijih, ako ne i najznačajnija, mera štednje jeste smanjivanje izdašnosti državnih penzijskih sistema sprovođenjem parametarskih reformi u srednjem i dugom roku.

Istini za volju, treba reći da je sveopšti proces implementiranja parametarskih reformi počeo i pre pojave ekonomske krize, da bi se nakon toga taj proces rapidno ubrzao. Širom Evrope sprovode se penzijske reforme u cilju očuvanja finansijske održivosti penzijskih sistema ugroženih nepovoljnim ekonomskim i demografskim trendovima. Ono što je karakteristično je da je pravac razmišljanja autora reformskih poteza u nacionalnim okvirima gotovo istovetan: povećanje starosne granice, pooštavanje uslova za odlazak u penziju (povećanje potrebnih godina radnog staža, uvođenje aktuarskih penala itd.), i smanjena izdašnost penzijskih naknada i mehanizama njihove indeksacije. I pored ovih sličnosti, penzijske sisteme zemalja EU-28 i dalje karakterišu značajne razlike. U mnogim zemljama javni penzijski sistemi funkcionišu paralelno sa dopunskim penzijskim šemama, bilo u vidu obaveznog ili dobrovoljnog penzijskog osiguranja, dok je u drugim zemljama uloga obaveznog penzijskog osiguranja dominantna. Takođe, dugoročna putanja kretanja penzijskih šema se razlikuje između zemalja zapadne Evrope i istočne Evrope. Jedan od razloga je i činjenica da ekonomska kriza nije sve zemlje

* srdjanmdjindjic@gmail.com

** slukovic@kg.ac.rs

pogodila podjednako jačinom, tačnije, ostavila je mnogo veće posledice na budžetske deficite zemalja istočne i jugoistočne Evrope. Samim time, veći broj država sa formiranim drugim stubom penzijskog osiguranja, koji podrazumeva obavezno privatno osiguranje, u nedostatku javnih sredstava posegao je za finansijskom imovinom penzijskih fondova iz ovog stuba osiguranja kako bi u kratkom roku popravio nezavidnu bilansnu poziciju. Ovakav presedan se prvo desio u Mađarskoj, a zatim i u Poljskoj i Bugarskoj, gde su privatni penzioni fondovi iz drugog stuba osiguranja faktički ugašeni (u nešto manjem obimu u Slovačkoj i Rumuniji).

Metodi finansiranja penzijskih sistema su mešoviti; s jedne strane, javne penzijske šeme obezbeđuju minimalni prihod u starosti (takozvanu flat rate ili osnovnu penziju), a, s druge strane, dopunske šeme (drugi stub) i penzijski fondovi (treći stub), su uglavnom fundirani. Ovakav model finansiranja penzija je razvijen još 90-ih godina XX veka, tačnije 1994. godine od strane Svetske banke.¹ Početkom 90-ih godina XX veka, Svetska banka je pokrenula obiman program istraživanja kako bi pospešila razvoj strategije koju bi kreatori ekonomske i socijalne politike mogli da primene da bi se uhvatili u koštac sa demografskim izazovima datim u vidu povećane dugovečnosti stanovništva, starenja posleratne bejbi bum generacije i pada fertiliteta. Ovaj program je nastao kao reakcija na fiskalne izazove sa kojima su se suočili penzijski sistemi u Južnoj Americi i u centralnoj i istočnoj Evropi. Fiskalni problemi su jednim delom uticali na stvaranje finansijske krize u zemljama poput Argentine, kao i kolapsa bivših socijalističkih zemalja u istočnoj Evropi. Problemi sa kojima su se suočile ove zemlje postavili su penzije u središte fiskalno-političkih debata, a pitanje reforme penzijskog sistema postalo je centralni element strukturnih reformi.²

Različite zemlje su, u manjoj ili većoj meri, uspele da implementiraju ovaj model finansiranja penzija, što je, pre svega, zavisilo od putanje razvoja pojedinačnih zemalja, kao i od stepena izdašnosti državnog penzijskog sistema. Uzimajući u obzir model Svetske banke, mnogi autori, prilikom definisanja strukture penzijskih sistema, polaze od tri stuba, to jest, nivoa osiguranja (pillar, tier). Prvi stub osiguranja čini osnovna penzija koja se ostvaruje uz minimalni nivo zarade i finansira ga država. Drugi stub predstavlja dopunu prvom stubu i formiran je kao kolektivna penzija koju finansiraju zaposleni i poslodavci (obavezan penzijski fond). Treći stub čini penzijska naknada koju finansiraju sami pojedinci i zasnovana je na dobrovoljnosti (slobodan izbor štednje, investiranja i proizvoda životnog osiguranja). Osnovna penzija se finansira na PAYG osnovama putem uplata premija (doprinosa), ali i iz opštih državnih prihoda, dok je finansiranje obe dopunske komponente penzije zasnovano na kapitalnom finansiranju.

Postoji ogroman broj mogućnosti kako se može izvršiti analiza nacionalnih penzijskih sistema, a u skladu sa tim, i njihova međusobna komparacija. U obzir se mogu uzeti način finansiranja, jačina veze između doprinosa i naknada, kriterijumi za sticanje prava na penziju, obračun penzija putem penzijske formule, redistributivnost, finansijska solventnost, adekvatnost u smislu postizanja relativno visokih stopa zamene i tako dalje. U skladu sa prethodno navedenom taksonomijom penzijskih sistema, u radu se fokusiramo na osnovne karakteristike stubova nacionalnih penzijskih sistema zemalja članica EU i Srbije, a to su razvijenost pojedinačnih stubova, modaliteti penzijskih naknada koje odbacuju, kao i način utvrđivanja penzije i veza između visine penzije i prethodno uplaćivanih doprinosa u toku radnog veka. Rad je uređen na sledeći način. U prvom delu rada pruža se pregled osnovnih pravaca reformi

¹ World Bank, (1994), *Averting the Old-Age Crisis: Policies to Protect the Old and Promote Growth*, Oxford, University Press

² Hinz, R., (2012), *The World Bank's Pension Policy Framework and the Dutch Pension System: a Paradigm for the Multi-Pillar Design*, in *The Future of Multi-Pillar Pensions*, (eds. Bovenberg, L., van Ewijk, C., Westerhout, E.), Cambridge University Press, str. 47

penzijskih sistema zemalja članica Evropske unije. Drugi deo rada je posvećen utvrđivanju karakteristika višestubne arhitekture evropskih penzijskih sistema. Na primeru nekoliko zemalja članica Evropske unije posmatraju se osnovne karakteristike državnog penzijskog osiguranja (prvi stub), dopunskog obaveznog osiguranja (drugi stub) i dobrovoljnog penzijskog osiguranja (treći stub). Treći deo rada se odnosi na utvrđivanje osnovnih karakteristika penzijskog sistema Srbije i sličnosti i razlika u odnosu na penzijske sisteme zemalja Evropske unije. Državni penzijski sistem se, kao onaj koji je preovlađujući, detaljnije razmatra. U završnom delu rada se izvode odgovarajući zaključci.

Reforme penzijskih sistema zemalja Evropske unije

Prethodne dve decenije obeležio je talas reformi nacionalnih penzijskih sistema u Evropi. Reforme su uzrokovane nepovoljnim demografskim faktorima, u koje se mogu svrstati pad fertiliteta, povećana prosečna starost stanovništva, povećanje učešća stanovništva starijeg od 65 godina u ukupnoj populaciji i tako dalje. U skladu sa tim, izvršene projekcije pokazuju da će u svim zemljama članicama EU doći do značajnog rasta izdataka za penzijsko osiguranje u dugom roku. Prema projekcijama Evropske komisije datim u Izveštaju o starenju iz 2009. godine, u većini evropskih zemalja očekuje se značajan rast rashoda za penzijske naknade. Na nivou dvanaest najstarijih članica penzijski rashodi će od 9,2% BDP-a u 2010. godini doći na nivo od 11,5% BDP-a u 2060. godini, dok se u preostalih 15 zemalja članica očekuje rast sa 10,3% BDP-a u 2010. godini na 12,6% BDP-a u 2060. godini. U ovakvom sistemskom rastu prednjače Slovenija (10,1% u 2010. godini, a 18,6% u 2060. godini), Kipar (6,9% u 2010. godini, a 17,7% u 2060. godini) i Grčka (11,6% u 2010. godini, a 24,1% u 2060. godini), ali i Rumunija, Španija i Belgija.

Osnovni uzročnik ovakvih kretanja su sumorne demografske projekcije za narednih 50 godina. Prosečna stopa fertiliteta u zemljama EU u 2008. godini je iznosila 1,52, dok se u 2050. godini očekuje neznatan porast na nivo od 1,62. To znači da se u proseku na jednu ženu može očekivati 1,62 dece, što nije dovoljno ni za prostu reprodukciju populacije. Očekivani životni vek na rođenju je 2008. godine iznosio 76 godina za muškarce i 82 godine za žene, dok u projekcijama za 2050. godinu očekivani životni vek za muškarce iznosi 83 godine a za žene 88 godina. Ukoliko se posmatra očekivana starost za osobe koje navrš 65 godina, očekivana starost za muškarce iznosi 81,5 godina, a 85 godina za žene.

Prema istom Izveštaju, stopa starosne zavisnosti u zemljama EU-27 će se povećati sa 28,4% u 2010. godini na 58,7% u 2060. godini. Stopa starosne zavisnosti se definiše kao odnos broja stanovnika koji imaju 65 i više godina i broja stanovnika koji imaju između 20 i 64 godine. U svim evropskim zemljama vrednost ovog pokazatelja je drastično porasla, što se može protumačiti kao povećanje broja starih (radno neaktivnih) stanovnika koji opterećuju ukupan broj radno sposobnih stanovnika. U zemljama, poput Nemačke, Švedske i Italije, već sada na svaku osobu stariju od 65 godina dolaze samo tri radno sposobna stanovnika, dok se u budućnosti očekuje da će najveći broj razvijenih zemalja članica imati stopu zavisnosti od oko 70 % ili jako blisku tom nivou. Samo se na Kipru, u Irskoj, Danskoj, Belgiji i Velikoj Britaniji očekuje da stopa zavisnosti u 2060. godini neće preći 50%. Ukoliko se stopa zavisnosti posmatra kao odnos broja penzionera prema broju uplatilaca doprinosa, projekcije su još nezavidnije.

Tabela 1. Skorašnje reforme u izabranim zemljama Evropske unije

Zemlja	Prvi stub	Drugi stub	Zemlja	Prvi stub	Drugi stub
Austrija	2011: Pravo na prevremenu penziju se može ostvariti sa 62 umesto sa 60 godina za muškarce, odnosno sa 57 umesto sa 55 godina za žene. 2012: Pooštavanje uslova za prevremenu penziju	Privremeno umanjenje državnih podsticaja za privatne penzije u periodu od 2012. do 2016. godine u cilju smanjenja javnog deficita.	Rumunija	2011: Starosna granica raste na 65 za muškarce, a 63 za žene; Obračunski period za utvrđivanje penzije je povećan sa 28 na 35 godina.	2012: Poresko zahvatanje za lica koja upravljaju penzionim fondovima povećano za 50%. 2011: Novi rezervni fond uveden u treći stub kako bi garantovao isplatu penzija ukoliko penzijski fondovi zakažu
Belgija	2011: Minimalna starosna granica i dužina radnog staža su povećani na 62 i 40 godina, respektivno, za prevremenu penzionisanje	2011: Smanjenje fiskalnih podsticaja za drug i treći stub osiguranja	Slovačka	2012: Stopa doprinosa povećana sa 9% na 14%. 2013: Vezivanje starosne granice za očekivani životni vek. 2011: Smanjivanje opcija za ranije penzionisanje	2012: Zaposleni mogu da se povuku iz drugog stuba; dostupna su tri fonda (fond rasta, ravnoteže i očuvanja sredstava). 2014: Za privatne penzije povećan starosni kriterijum za povlačenje naknada sa 55 na 62 godine
Bugarska	2011: Postepeno povećanje starosne granice sa 63 na 65 za muškarce i sa 60 na 63 za žene; Minimalni period osiguranja je povećan za 3 godine. 2013: Postepeno povećanje kriterijuma je zamrznuto od strane nove vlasti		Francuska	2012: Ponovno uvođenje mogućnosti za penzionisanje sa 60 godina kada je radni vek počeo pre 20 godine života. 2011: Standardna starosna granica povećana sa 65 na 67 godina. 2010: Pooštavanje uslova za odlazak u prevremenu penziju	
Estonija	2010: Starosna granica se povećava sa 63 za muškarce, odnosno 61,5 za žene, na 65 godina za oba pola	2011: Pojednostavljanje prelaska iz jednog fonda u drugi; zamena penzionih proizvoda bez oporezivanja; gornji limit za neoporezive doprinose uveden	Holandija	2012: Postepeno povećanje sa 65 na 67 godina; uvođenje finansijskih penala za rano penzionisanje	
Portugal	2012: Suspenzija prevremenog penzionisanja do 2014. godine; ukidanje 13. i 14. penzije. 2011: Povećanje u stopi doprinosa na teret zaposlenog				

Izvor: Lanoo, K., et al. (2014), Pension Schemes, Study for the EMPL Committee, No. 2013-07, Directorate General for Internal Policies Department: A Economic and Scientific Policy, str. 64

U Tabeli 1, dat je pregled reformi nacionalnih penzijskih sistema u prethodnih nekoliko godina. Kao što se može videti, svi reformski pravci preduzeti u evropskim zemljama mogu se grupisati u nekoliko najznačajnijih tačaka:

1. povećanje starosne granice za odlazak u penziju;
2. povećanje "efektivne" starosne granice eliminisanjem mogućnosti za rani odlazak sa tržišta rada;
3. smanjenje visine (i u apsolutnom i u relativnom smislu) penzijske naknade;
4. razvijanje višestubnog modela penzijskog sistema;
5. smanjenje "polne" diferencijacije, u smislu približavanja kriterijuma za odlazak u penziju za žene i za muškarce.

Cilj ovih reformi je smanjenje izdašnosti penzijskih sistema u smislu smanjenja stope zamene, to jest, odnosa prosečne penzije i prosečne zarade u nacionalnim okvirima, kako bi se poboljšala fiskalna održivost penzijskih sistema u dugom roku, a shodno tome i pozicija javnih finansija uopšte.

Višestubna struktura penzijskih sistema zemalja Evropske unije: sličnosti i razlike

Temelji modernih penzijskih sistema postavljeni su krajem 19. veka, a u njihovom dizajnu se obično prate dva osnovna pristupa: Bizmarkov i Beveridžov. Države sa Bizmarkovim penzijskim modelom za cilj imaju obezbeđenje prihoda u starosti (relativni životni standard), dok se države koje su uvele Beveridžov penzijski model usmeravaju ka smanjenju siromaštva u starosti, to jest, obezbeđenju minimalnih prihoda u starosti (apsolutni životni standard).

Suština Bizmarkovog modela penzijskog sistema je da obezbeđuje dovoljne penzije za sve radnike: od nisko kvalifikovanih do visoko kvalifikovanih. Bizmarkov model podrazumeva šeme sa definisanim penzijama (DB - defined benefit), uz PAYG (tekuće) finansiranje. Penzije su putem penzijske formule vezane za veličinu zarade. Nasuprot ovom modelu, Beveridžov model penzijskog sistema je dizajniran da obezbedi minimalnu penziju za sve, ali stoga zahteva niže stope doprinosa za penzijsko osiguranje, ostavljajući prostor za bogatije osiguranike da povećaju prihod u starosti privatnim penzijskim osiguranjem. Razlika u ovakvoj postavci je i više nego očigledna kada se upoređi prosečan penzijski izdatak iskazan kao učešće u BDP-u u zemljama koje imaju pretežno Bizmarkov model i pretežno Beveridžov model penzijskog sistema. U zemljama sa Beveridžovim penzijskim modelom prosečni penzijski rashodi iznose oko 6% BDP-a, dok u zemljama sa Bizmarkovim modelom prosečni penzijski rashodi iznose više od 10% BDP-a.³

U sistemima socijalnog osiguranja država obezbeđuje najveći deo pojedinačnih penzijskih dohodaka. Jedinostveni penzijski stub koji obezbeđuje održanje nivoa dohotka u starosti umanjuje mogućnosti za dopunske penzijske šeme. Međutim, odnos između prosečne bruto penzijske naknade i prosečne bruto zarade (takozvani rasio benefita ili bruto stopa zamene), će opadati u budućnosti u većini zemalja članica. Zaposleni će morati da koriste sredstva iz dopunskih penzijskih fondova, kao što su penzijski planovi ili privatni penzijski fondovi. U tom smislu, u većini zemalja članica, penzijske šeme se obično sastoje od nekoliko stubova, čime se kombinuju obavezno javno (državno) osiguranje, osnovna penzija sa dopunskom dobrovoljnom štednjom, i osiguranje na bazi doprinosa sa socijalnom pomoći na bazi opštih javnih prihoda, u cilju smanjenja siromaštva.⁴ Višestubni sistemi su formirani tako da je alokacija odgovornosti podeljena između stubova. Država se uglavnom fokusira na sprečavanje siromaštva i obezbeđivanje osnovnih (minimalnih) penzija ili na neke modele socijalnih transfera u okviru penzijskog sistema. Privatne šeme (kolektivno osiguranje ili

³ Conde Ruiz, J.I., Gonzalez, C., (2014), From Bismarck to Beveridge: The Other Pension Reform in Spain, Documentos de Trabajo, No. 1417, Banco de Espana, str. 8

⁴ Hujo, K., (2014), Reforming Pensions in Developing and Transition Countries: Trends, Debates and Impacts, in Reforming Pensions in Developing and Transition Countries (ed. Hujo K), United Nations Research Institute for Social Development, str. 15

individualne penzijske šeme) uglavnom vrše funkciju zamene dohotka. Finansiranje je mešovito tipa: PAYG za državne programe, a fundirano za dopunske fondove.⁵ Iako je višestubni model, a naročito trostubni model predložen od strane Svetske banke i izmenjena forma trostubnog sistema predložena od strane OECD-a, stekao veliku popularnost u mnogim zemljama širom sveta, može se reći da u zemljama Evropske unije postoje velike razlike u stepenu primene ovakvih modela, a naročito u pogledu njihove uspešnosti u obezbeđivanju dovoljnog nivoa dohotka sadašnjih i budućih generacija penzionera.

S jedne strane, nalaze se zemlje poput Danske, Holandije i Velike Britanije koje su veoma uspešno primenile model, sa potpuno formiranim i drugim i trećim stubom penzijskog osiguranja. S druge strane, čak i neke stare članice Evropske unije nemaju formiran drugi stub obaveznog osiguranja (u Španiji, Irskoj i na Kipru učešće je obavezno samo za zaposlene u javnom sektoru, dok u Baltičkim zemljama, Češkoj i Mađarskoj ne postoji). Treća grupacija su zemlje centralne i istočne Evrope koje su relativno kasno počele da formiraju drugi i treći stub penzijskog sistema, a ostvareni rezultati ovih reformi su, u najmanju ruku, mešoviti.

Tabela 2: Struktura penzijskih naknada u zemljama EU

Zemlja	Minimalni iznos penzije	Zemlja	Starosna penzija	Zemlja	Prevremeno penzionisanje
Danska, Češka, Estonija, Irska	Flat rate - (svi koji ispunjavaju uslove imaju pravo na ovu penziju, bez obzira na visinu zarada)	Belgija, Češka, Nemačka, Francuska, Italija, Kipar, Baltičke zemlje, Mađarska, Poljska, Portugal, Slovačka, Slovenija, Švedska	(Earnings-related)- iznos penzije vezan za nivo ostvarenih zarada	Belgija, Češka, Nemačka, Grčka, Francuska, Italija, Litvanija, Letonija, Poljska, Portugal, Slovenija, Slovačka	(Earnings-related) - iznos penzije vezan za nivo ostvarenih zarada
Belgija, Bugarska, Nemačka, Italija, Mađarska, Austrija, Poljska	Testirana (means-tested) penzija, Socijalna pomoć	Bugarska, Danska, Irska, Španija, Holandija	Flat rate ili kombinacija vezivanja za nivo zarada i flat rate	Danska	Dobrovoljno
Grčka, Francuska, Slovenija, Finska, Švedska	Testirana penzija			Velika Britanija, Estonija, Norveška	ne postoji
Zemlja	Obavezno lično penzijsko osiguranje – III stub	Zemlja	Dobrovoljno lično penzijsko osiguranje – III stub	Zemlja	Penzijske šeme poslodavca - II stub
Belgija, Češka, Danska, Nemačka, Grčka, Italija, Kipar, Slovenija	ne postoji	Belgija, Bugarska, Češka, Danska, Španija, Francuska, Italija	postoji	Belgija, Bugarska, Danska, Nemačka, Francuska, Poljska, Finska, Švedska	Dobrovoljno
Bugarska, Estonija, Mađarska, Rumunija	postoji	Kipar	ne postoji	Austrija, Holandija, Norveška	Obavezno
				Španija, Irska, Kipar	Obavezno u javnom sektoru
				Estonija, Litvanija, Letonija, Mađarska, Češka	Ne postoji

Izvor: Eichhorst, W., et al., (2011), Pension systems in the EU – contingent liabilities and assets in the public and private sector, Ip/A/Econ/St/2010/26, Directorate General for Internal Policies, str. 28

⁵ Natali, D., Stamatii, F., (2013), Reforming pensions in Europe: a comparative country analysis, Working paper, No. 08/13, European Trade Union Institute, str. 8

Prvi stub penzijskog osiguranja postoji u svim zemljama, ali se primenjeni model razlikuje od zemlje do zemlje. Na primer, u zemljama poput Češke, Estonije, Danske i Irske primenjuje se minimalni iznos penzije koji je zasnovan na fiksnom iznosu za svakog pojedinca koji ispunjava određene kriterijume. U drugim zemljama, poput Belgije, Italije i Mađarske, u prvom stubu osiguranja primenjuje se takozvana testirana penzija čiji se iznos zasniva na veličini dohotka stare osobe, to jest, ova naknada treba da dopuni iznos dohotka pojedinca do određenog relativno zadovoljavajućeg nivoa životnog standarda. Zatim, najveći broj zemalja ima definisanu starosnu penziju koja zavisi od nivoa zarada ostvarenih tokom radnog veka, ali čak i tu postoje određena odstupanja, kao što je slučaj kod Danske i Irske, gde se starosna penzija isplaćuje po flat rate principu.

Učešće u drugom stubu penzijskog osiguranja, iako bi trebalo da je obavezno, u velikom broju zemalja je zasnovano na dobrovoljnoj osnovi, mada je u najvećem broju zemalja ta dobrovoljnost prividna, u smislu da se zaposlenjem u određenoj delatnosti, automatski postaje i član određenog penzijskog plana koji važi za tu delatnost ili granu privrede, ili penzijskog fonda sa kojim poslodavac ima ostvareni ugovorni aranžman. U Austriji, Holandiji i Norveškoj učešće u drugom stubu je obavezno i nezavisno od toga u kojoj grani privrede će se pojedinac zaposliti. U ovim zemljama je stopa pokrivenosti zaposlenih osiguranjem najveća. Što se tiče ličnog penzijskog osiguranja formiranog u trećem stubu, Kipar je jedina zemlja članica u kojoj ovaj stub osiguranja nije uspostavljen. U ostalim zemljama sistem individualnih penzijskih računa postoji, ali i tu postoje razlike u smislu obaveze participacije u ovim šemama.

U zavisnosti od veze koja postoji između doprinosa i penzija, to jest načina na koji se uplaćeni doprinosi transformišu u isplaćene penzije, razlikujemo model definisanih doprinosa (DC-defined contribution), model definisanih penzijskih naknada (DB-defined benefit) i hibridne penzijske modele, koji kombinuju karakteristike prethodna dva modela. DC i DB planovi imaju potpuno različite karakteristike u pogledu rizika koji snose poslodavac i zaposleni, osetljivosti penzija na inflaciju, fleksibilnosti u fundiranju i značaja državne intervencije.⁶ Kod DC modela poslodavac, i ponekad zaposleni, redovno uplaćuju doprinose na penzioni račun. Doprinosi su definisani kao procenat bruto zarade, s tim da to učešće u zaradi može da varira u toku radnog veka. Ovako akumulirana sredstva se investiraju na tržištu kapitala ili na tržištu novca, najčešće u državne obveznice, akcije i fondove tržišta novca, i na taj način ostvaruju određeni prinos. Obično se, u cilju podsticanja ovakvog vida osiguranja, nudi povoljan poreski tretman investicionom prinosu koji se ostvaruje na ovakav način, čime se stvara stimulans za poslodavce da formiraju ovakve penzijske planove. U trenutku penzionisanja, zaposleni (vlasnik računa) prima pun iznos ili periodične anuitete, čija visina zavisi od iznosa sredstava koja su tokom vremena akumulirana na računu. Ono što treba istaći je da zaposleni snosi ceo rizik investiranja, jer je penzijski plan po definiciji potpuno fundiran, i poslodavac nema nikakve obaveze van regularnih uplata doprinosa. U sistemu unapred definisanih koristi (DB sistemi) penzijske naknade su definisane kao procenat prosečne zarade koju je pojedinac ostvario tokom radnog veka, s tim da taj procenat zavisi od broja godina trajanja osiguranja. U ovom modelu veći deo rizika snose poslodavci kao kreatori penzijskih planova, pa je to razlog zašto su DB sistemi praktično napušteni u drugom i trećem stubu penzijskog osiguranja.

Prvi stub osiguranja. U okviru prvog stuba, prema OECD klasifikaciji, postoje tri tipa penzijskih naknada koje obezbeđuje javni sektor. Planovi u kojima naknada zavisi od nivoa sredstava stare osobe treba da obezbede takozvane targetirane ili testirane penzije koje su veće za siromašne korisnike nego za korisnike koji su u boljoj finansijskoj poziciji. U ovim planovima, visina naknade zavisi ili od nivoa dohotka iz drugih izvora ili i od nivoa dohotka i imovine koju poseduje stara osoba. Osnovne (bazične) šeme plaćaju ili fiksnu naknadu za svakog osiguranika

⁶ Bodie, Z., Marcus A., Merton R., (1988), Defined Benefits versus Defined Contribution Pension Plans: What are the Real Trade-offs? in Pensions in the U.S. Economy, University of Chicago Press, str. 140

ili naknadu čija vrednost zavisi samo od radnog staža, a ne i od visine ostvarenih zarada u prošlosti. Minimalne penzije, koje su jako bliske testiranim penzijama, zavise samo od penzijskog dohotka. Za razliku od testiranih penzija, njihova veličina ne zavisi od visine štednje i drugih oblika priliva.

Sve zemlje Evropske unije imaju neki od oblika osnovnih naknada iz prvog stuba osiguranja. Na primer, u Danskoj i Velikoj Britaniji postoje i testirane i osnovne penzije. U Velikoj Britaniji puna osnovna penzija se obezbeđuje u fiksnom iznosu na nedeljnom nivou, a taj iznos je na nivou od oko 16% prosečne zarade. Da bi se kvalifikovali za osnovnu penziju, pojedinci moraju ili da uplaćuju doprinose, ili da koriste određene periode u kojima su tretirani kao da su uplaćivali doprinose iako u realnosti nisu. Za ostvarivanje prava na punu penziju bilo je neophodno ostvariti kvalifikovani staž od 39 godina za žene, a 44 godine za muškarce. S obzirom da je uočeno da samo šestina žena uspe da ostvari pravo na punu državnu penziju, od 2010. godine ovaj uslov je smanjen na 30 godina kvalifikovanog staža (periodi uplate doprinosa i kreditirani periodi za bolovanje, materinstvo i tako dalje) sa mogućnošću da se redukovane osnovne penzije ostvaruju sa samo jednom godinom uplaćivanja doprinosa, ukoliko su pojedinci dostigli starosnu granicu za penzionisanje.⁷ Pored toga, utvrđene su i testirane naknade, kao što je penzijski kredit, koji je uveden u penzijski sistem 2003. godine. Penzijski kredit je uveden jer je BSP (osnovna penzija) nedovoljna da obezbedi da pojedinci koji zavise samo od ovog vida naknade ostanu iznad granice siromaštva. Deli se na garantovanu i štednu komponentu, i osmišljen je tako da garantuje svim korisnicima penzija dohodak iznad određene granice. To znači da je iznos ovog tipa naknade određen veličinom dohotka pojedinca, a ne uplatama doprinosa tokom radnog veka, jer treba da nadomesti razliku između određenog minimalnog nivoa dohotka i realnog dohotka koji ostvaruje pojedinac, odnosno bračni par. Minimalni dohoci se utvrđuju na godišnjem nivou, kako za pojedinca, tako i za bračni par. Štedna komponenta, s druge strane, je dodatni iznos koji se isplaćuje pojedincima koji su dostigli starosnu granicu, ali su i vršili skromne uplate za sopstveno penzionisanje, pa imaju pravo na uvećani iznos penzije. U Danskoj, osnovna penzija se definiše na mesečnom, odnosno godišnjem nivou, i iznosi oko 17% prosečne zarade. Osnovna penzija nije fiksirana, to jest, smanjuje se ukoliko ostvarene zarade pojedinca prevazilaze iznos od oko 75% prosečne zarade. Testirana (targetirana) penzija se tretira kao dopunska penzija, a iznos pune penzije se koriguje na godišnjem nivou i utvrđuje se kako za pojedinca, tako i za bračni par, na mesečnom nivou. Iznos naknade zavisi od visine svih tipova ličnih prihoda (uključujući i obavezno privatno osiguranje i penzijske planove). Ukoliko ukupan dohodak (u koji nije uračunat iznos targetirane penzije) prevaziđe određeni propisani nivo, naknada se umanjuje za 30,9% dohotka iznad tog limita na nivou pojedinaca. Isti postupak se primenjuje i za bračni par, uz viši gornji dohodovni limit i uz stopu umanjenja od 16%. Pored toga, Danska obezbeđuje dopunsku naknadu najsiromašnijim penzionerima koja se isplaćuje jednokratno na godišnjem nivou.⁸

U Belgiji, minimalne starosne penzije se utvrđuju kako na nivou pojedinca, tako i na nivou pojedinca sa izdržanim bračnim partnerom. Naknada se utvrđuje na bazi visine ostvarenih zarada i broja godina osiguranja, pod uslovom da pojedinac ostvari najmanje 30 godina osiguranja. Kada penzijski dohodak nije dovoljan, osoba ima pravo na testiranu naknadu (takozvana GRAPA naknada). Da bi se kvalifikovali za ovaj program pojedinci moraju ostvariti najmanje 15 godina uplate doprinosa, ali na nivou punog radnog vremena. Ova naknada, koja se plaća kao dodatak na nedovoljan iznos penzija je neznatno darežljivija od standardne socijalne pomoći.⁹ I pored toga, penzije često ostaju ispod linije siromaštva. U Češkoj, javna penzijska šema odbacuje penzije koje čine osnovni deo i deo čija vrednost zavisi od visine ostvarenih

⁷ Guardiancich, I., (2010), United Kingdom – Current pension system: first assessment of reform outcomes and outputs, Research Project, Assurer Une Pension Adequate Dans un Contexte Europeen, str. 2

⁸ OECD, (2013), Pensions at a Glance 2013: OECD and G – 20 Indicators, str. 239

⁹ Seagert, S., (2013), Contry Document 2013 – Pensions, health and long-term care, Analytical support on social protection reforms and their socio-economic aspect, ASISP Country document, str. 7

zarada. Osnovni deo je utvrđen na nivou od 9% prosečne zarade, dok deo vezan za zarade odbacuje 1,5% prosečne individualne zarade za svaku godinu osiguranja.¹⁰ Postoji definisan institut minimalne penzije koju čini minimalna penzija koja zavisi od nivoa zarada i osnovne komponente definisane u fiksnom iznosu. Njen iznos je uspostavljen na nivou od oko 12% prosečne zarade. Socijalna pomoć je definisana na nivou održanja bazičnih ličnih potreba. Taj minimum se utvrđuje u fiksnom novčanom iznosu na mesečnom nivou. Irska je specifična jer u prvom stubu osiguranja ima dve flat rate naknade: osnovnu flat rate naknadu na koju pravo imaju svi pojedinci koji ispunjavaju uslove u vezi sa uplatom doprinosa; testirana penzija na koju pravo imaju oni koji nisu uplaćivali doprinose ili ih nisu uplatili u dovoljnom iznosu. Državna penzija se isplaćuje sa dostizanjem 66 godina starosti.¹¹

Ostale zemlje članice uglavnom imaju definisane isključivo minimalne starosne penzije u okviru modela u kom je visina penzija vezana za visinu ostvarenih zarada tokom radnog veka. U Švedskoj postoji garantovana penzija za pojedince koji ostvaruju nizak nivo naknada po osnovu individualnih penzijskih računa. Taj nivo je uspostavljen na nivou od 24% prosečne bruto zarade. Stepem korišćenja garantovanih penzija zavisi od visine individualnog dohotka. Za iznos ukupnog dohotka do propisanog limita koji se utvrđuje na godišnjem nivou i iznosi 14% prosečne zarade, penzija se povlači u celokupnom iznosu, što znači da se nedostajuća sredstva mogu u potpunosti nadomestiti, a nakon tog nivoa, po stopi od 48%. Samo kada ukupan nivo dohotka prevaziđe iznos od 35% prosečne zarade, sva prava na korišćenje garantovane penzije su iscrpena. Uslov za ostvarivanje prava na garantovanu penziju su godine rezidentstva (minimum tri), a pravo na penziju se može ostvariti sa navršenih 65 godina. U Finskoj takođe postoji minimalna penzija, a uslov za ostvarivanje prava na ovu penziju jesu godine rezidentstva, slično kao u Švedskoj i Danskoj. Minimalni uslov za ostvarivanje prava na univerzalnu (minimalnu) penziju je 3 godine rezidentstva (5 godina za strance), a pravo na pun iznos penzije se ostvaruje sa 40 godina rezidentstva. Pun iznos penzije iznosi oko 20% prosečne zarade, a ukoliko pojedinac ostvari manji broj godina rezidentstva, iznos penzije se umanjuje pro rata. Pored univerzalne penzije, od 2011. godine u Finskoj je uvedena i garantovana penzija, koja garantuje da će svaki pojedinac ostvariti određeni nivo dohotka u starosti, ukoliko zbir nacionalne i penzije koja se utvrđuje na bazi zarada ostane ispod tog nivoa.¹²

U većini zemalja članica, penzije iz prvog stuba, čiji nivo zavisi od visine zarada ostvarenih u toku radnog veka (earning-related šeme), se izračunavaju putem penzijskih formula koje odražavaju DB penzijske modele, to jest, modele definisanih penzijskih naknada. DB modeli su definisani u penzijskim sistemima Austrije, Belgije, Češke, Finske, Grčke, Portugala, Slovenije, Španije i drugih članica. S druge strane, DC modeli, to jest, modeli sa unapred definisanim doprinosima, su u upotrebi u Danskoj, Estoniji, Slovačkoj, Poljskoj i Švedskoj u okviru drugog stuba osiguranja. Bodovni sistem je u upotrebi u javnim penzijskim sistemima Nemačke, Estonije i Slovačke, a u drugom stubu osiguranja u Francuskoj. NDC sistem (sistem pretpostavljenih definisanih doprinosa) je uspostavljen u Italiji, Poljskoj i Švedskoj i baltičkim zemljama. Holandija je jedina zemlja koja u privatnoj komponenti ima uspostavljen DB sistem.

Što se tiče pojedinačnih zemalja, specifičnost obračuna penzija u Italiji je korišćenje NDC modela - to jest, modela pretpostavljenih definisanih doprinosa. Iznos penzije se računa kao proizvod dva faktora: ukupnih doprinosa uplaćivanih tokom celog radnog veka, kapitalizovanih stopom rasta nominalnog BDP-a, i koeficijenata transformacije čija vrednost zavisi od verovatnoće smrti, verovatnoće ostavljanja iza sebe udovca ili udovice i broja godina nakon kojih će partner koji nadživi osiguranika primati penziju. Penzije su jako povezane sa

¹⁰ Holub, M., (2012), Czech Republic: Annual National Report 2012 – Pension, Health Care and Long-term Care, ASISP Annual Report 2012, str. 4

¹¹ OECD, (2013), Review of the Irish Pension System, Department of Social Protection, str. 26

¹² OECD, (2013), Pensions at a Glance 2013: OECD and G 20 Indicators, OECD Publishing, str. 248

godinom penzionisanja – manji broj godina manja penzija i obratno. Koeficijenti transformacije se revidiraju na svake tri godine. Oni se definišu za svaku godinu starosti u rasponu od 62. do 70. godine života i to na osnovu pretpostavke da je godišnja stopa rasta realnih zarada 2%, stopa rasta realnog BDP-a je 1,6%, a diskontna stopa iznosi 1,5%. Reforma penzijskog sistema iz 2011. godine (Montijeva reforma) je uvela jedan inovativni aspekt u vidu fleksibilnosti samog trenutka penzionisanja. Svaki zaposleni ima slobodu da odluči kada želi da se penzioniše u rasponu od navršene 62 godine do 70 godine života. Osoba koja odluči da radi duže u odnosu na osobu sa navršениh 66 godina života će primati više penzije usled uplaćivanja veće mase doprinosa na penzioni račun.¹³

Mađarski penzijski sistem je od 1998. godine funkcionisao u klasičnoj trostubnoj formi. Starosna penzija socijalne sigurnosti (penzija iz prvog stuba osiguranja) se obračunava primenom penzione stope na referentnu zaradu koja predstavlja prosek revalorizovanih mesečnih zarada dobijenih između 1998. godine i penzionisanja. Penzione stope su određene brojem godina osiguranja i iznose 33% za period trajanja osiguranja od 10 godina, sa povećanjem za 2% za svaku godinu u rasponu 11-25, za 1% u rasponu godina 26-36, za 1,5% u rasponu 37-40, i za 2% za svaku godinu nakon toga. Stopa penzije za period trajanja osiguranja od 40 godina iznosi 80% prosečne ostvarene zarade. Minimalna penzija je određena za penzionere sa najmanje 20 godina osiguranja i definisana je u fiksnom novčanom iznosu. Starosna penzija se u potpunosti isplaćuje osiguranicima koji imaju 40 godina osiguranja i prekinuli su aktivno da zarađuju u 60 godini starosti ili kasnije, dok se starosna penzija sa umanjениm iznosom isplaćuje osiguranicima koji imaju 37 godina osiguranja. Stopa smanjenja je određena brojem godina koje nedostaju do neophodnog trajanja osiguranja i razlikom između propisane starosne granice i stvarnih godina podnosioca zahteva.

Švedska ima jako ekstenzivan socijalni sistem. Tokom 90-ih godina prošlog veka, Švedska je sprovela veliki broj reformi u oblasti javnog penzijskog sistema. Novi sistem je proglašen od strane njegovih tvoraca za finansijski održivu tvorevinu u beskonačnom vremenskom horizontu. Nekoliko komponenti novog sistema, uključujući i stub sa pretpostavljenim definisanim doprinosima (NDC) i automatskim ravnotežnim mehanizmom, stub sa definisanim doprinosima (DC) i centralizovanim upravljanjem računima i državni zaštitni fond, zajedno sa kolektivnim investicionim fondovima za upravljanje viškovima iz NDC stuba, su smatrani značajnim inovacijama u oblasti dizajna penzijskog sistema.¹⁴ Švedski NDC sistem penzijske naknade vezuje za nivo uplaćenih doprinosa pojedinca tokom celog životnog veka, a, s druge strane, stabilizuje sistem javnih finansija jer koristi složenu formulu da koriguje povećanja u očekivanom životnom veku i usporenom rastu zarada putem snižavanja početnih penzija (za one koji se još nisu penzionisali) i putem indeksacije penzija (za već penzionisane pojedince), dok se sistem ponovo ne vrati u ravnotežu. Ono što je specifično je da su doprinosi fiksirani na nivou od 16% ostvarenih zarada, i da se opšti poreski prihodi ne mogu koristiti za finansiranje penzija. Takođe, u Švedskoj ne postoje značajnije debate o povećanju starosne granice za odlazak u penziju, jer je propisana minimalna granica 61 godina starosti, ali se penzija aktuarski povećava ukoliko se pojedinac kasnije odluči da počne da prima penziju. Penzije koje se isplaćuju rastu po pretpostavljenoj kamatnoj stopi umanjenoj za 1,6%, gde taj procenat odražava dugoročni rast realnih zarada. Ukoliko je pretpostavljena kamatna stopa jednaka stopi rasta zarada, pod uslovom da realne zarade zaista rastu po stopi od 1,6%, penzije “drže korak” sa stopom inflacije.¹⁵ Švedski model javnih penzija ima ugrađeni ravnotežni mehanizam, to jest, ukoliko aktiva postane manja od obaveza (penzijski kapital sa pripadajućim ostvarenim

¹³ Carli A., Micardi F., (2011), La Riforma delle Pensioni, Risparmio & Investimenti in tempo di crisi, Il Sole 24 Ore, str. 10

¹⁴ Weawer, K., Willen A., (2014), The Swedish pension system after twenty years: Mid-course corrections and lessons, OECD Journal on Budgeting, Vol 13/3, str. 2

¹⁵ Barr, N., Diamond, P., (2011) Improving Sweden’s automatic pension adjustment mechanism, Issue in Brief, Number 11-2, Center for Retirement Research of Boston College, str. 2

prinosom je manji od kapitalne vrednosti penzija koje se isplaćuju), onda se indeksacija penzija koje se isplaćuju i prinosi na individualnim računima umanjuju za odnos aktive i pasive – takozvani racio ravnoteže).¹⁶ Na ovaj način se obezbeđuje solventnost sistema u dugom roku, ukoliko je ugrožena demografskim ili ekonomskim faktorima. Kada indeks ravnoteže ponovo postane veći od jedinice, tada će penzije više rasti nego dohodak, što će dovesti do povratka vrednosti računa i penzija na prethodni nivo pre aktiviranja racia ravnoteže. Kada god je indeks ravnoteže veći od jedinice, sistem odbacuje viškove koji neće biti distribuirani i biće uključeni u sistem. Kada je racio jednak jedinici, šema je u ravnoteži i indeksacija će biti na nivou indeksa rasta dohotka.¹⁷

Drugi stub osiguranja. S obzirom da u Srbiji nije uspostavljen drugi stub penzijskog sistema, samo u najkraćim crtama se osvrćemo na karakteristike obaveznog privatnog osiguranja u zemljama članicama. Svrha drugog stuba osiguranja je da obezbedi razumnu stopu zamene tokom starosti, to jest, da omogući pojedincima da održe nivo dohotka koji odražava njihove zarade tokom radnog veka. Drugim rečima, drugi stub osiguranja treba da obezbedi takozvano „izravnanje potrošnje”. Osnovne institucije koje posluju u drugom stubu osiguranja su privatne fundirane i javne penzijske šeme. Privatni penzijski fondovi utvrđuju penzijske naknade po principu definisanih penzijskih doprinosa ili definisanih penzijskih naknada. S druge strane, javni penzijski planovi su tipa definisanih penzijskih naknada i posluju po principu tekućeg finansiranja. Neke zemlje imaju kako privatnu tako i javnu komponentu u okviru drugog stuba penzijskog sistema. Belgija je zemlja u kojoj postoji PAYG DB penzijska šema, ali i privatna DC šema kojom je, doduše, pokriven vrlo mali broj osiguranika.

Nemaju sve zemlje članice EU uspostavljen drugi stub osiguranja, to jest, obavezno privatno penzijsko osiguranje. Tamo gde postoje, ove penzijske šeme mogu da budu dobrovoljne i obavezne, dok neke zemlje članice imaju i jednu i drugu opciju kao mogućnost. Drugi stub osiguranja nije formiran u Češkoj, Estoniji, Letoniji, Litvaniji i Slovačkoj. Treba reći da je drugi stub osiguranja formiran u Češkoj u 2013. godini, ali je sa promenom vladajuće političke strukture došlo do zaokreta u smislu da je najavljeno da će drugi stub osiguranja biti rasformiran do početka 2016. godine, s obzirom da je privukao relativno mali broj korisnika (svega 80-ak hiljada). U Grčkoj je formiran drugi stub osiguranja, ali je on i dalje, u smislu pokrivenosti osiguranika ovim šemama, zanemarljivog značaja.

Privatne DC šeme su jako značajne u Danskoj, Estoniji, Poljskoj, Slovačkoj i Švedskoj, dok u drugim zemljama imaju mali značaj. U Danskoj, koja ima možda i najzreliji DC penzijski sistem, oko 80% zaposlenih je pokriveno DC šemama, od kojih je većina organizovana u skladu sa individualnom profesijom, u smislu da zaposleni automatski postaje član određenog penzijskog plana sa zaposlenjem u određenoj delatnosti. U zavisnosti od karaktera profesije, učlanjavanje u penzijski plan može biti i obavezno, što obezbeđuje ekonomiju obima za institucije koje upravljaju penzijskim planovima i smanjenje troškova upravljanja.¹⁸ U Holandiji, više od 90% zaposlenih ostvaruje dopunsku penziju u drugom stubu osiguranja. Država nije direktno odgovorna za poslovanje drugog stuba, ali je cilj povezan sa prvim stubom osiguranja, jer zajedno sa minimalnom (garantovanom) penzijom treba da obezbedi zadovoljavajući standard nakon penzionisanja. Penzije se finansiraju na osnovama pune kapitalizacije, a investirani penzijski kapital se mora ulagati van fonda koji osniva penzijski plan. Penzioni fondovi koji su osnivači penzijskih planova su neprofitne organizacije i striktno su razdvojeni od

¹⁶ Severinson, C., Stewart, F., (2012), Review of the Swedish National Pension Funds, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 17, OECD Publishing, str. 20

¹⁷ Serrano, F.,A., (2014), Notional Defined Contribution Accounts: Application to Portugal, CEFAGE-UE Working Paper, No. 2014/04, str. 19

¹⁸ Lanoo, K., et al. (2014), Pension Schemes, Study for the EMPL Committee, No. 2013-07, Directorate General for Internal Policies Department: A Economic and Scientific Policy, str. 32

kompanija čije zaposlene osiguravaju, tako da ukoliko kompanija upadne u finansijske poteškoće to neće uticati na poziciju penzionog fonda. Ne postoji zakonska obaveza da zaposleni postane član penzionog fonda, međutim, ukoliko socijalni partneri odluče da obezbede penzijsko osiguranje za zaposlene, država može da učini penzijski plan obaveznim za ceo sektor ili određeno zanimanje. Obaveznost ovakvog načina funkcionisanja obezbeđuje penzionim fondovima, ekonomiju obima, i punu primenu troškovnog menadžmenta.¹⁹ U Velikoj Britaniji drugim stubom upravlja država koja teži da obezbedi dodatni penzioni dohodak koji je tesno povezan sa istorijom uplaćivanja doprinosa pojedinaca. Samim time, manje je redistributivan od prvog stuba, ali kao i prvi stub funkcionise na PAYG osnovama, preko sistema nacionalnog osiguranja. Specifičnost drugog stuba je postojanje podstuba koji predstavlja javno-privatno partnerstvo individualnih penzija. Ovaj nivo osiguranja posluje po principima po kojima posluje i treći stub osiguranja, s tim što je treći stub privatizovan, ali će biti finansiran putem doprinosa na račun zaposlenih i poslodavaca i državnog poreskog kredita. Ovaj stub je formiran 2005. godine, za najveće poslodavce postupak učlanjenja se sprovodi od 2012. godine, a za sve poslodavce će postupak biti završen do 2018. godine.

Visoki budžetski deficiti uzrokovani finansijskom i ekonomskom krizom u periodu od 2007. do 2009. godine doveli su do toga da je veliki broj zemalja centralne i istočne Evrope oslabio finansijsku poziciju ili čak i potpuno ugasio drugi stub potpuno fundiranih DC penzijskih šema. Većina zemalja je privremeno ili trajno preusmerila doprinose iz drugog stuba osiguranja, koji se nalazi van državnog sektora, ka prvom stubu osiguranja, koji je njegova komponenta, u nameri da smanje konsolidovane budžetske deficite u kratkom roku. Osnovno pitanje u vezi sa ovakvim potezima je da li ovakve akcije dovode do ugrožavanja dugoročne fiskalne pozicije pojedinačnih nacionalnih ekonomija.²⁰

Drugi stub penzijskog sistema u Poljskoj, najveći u regionu centralne i istočne Evrope, kako po veličini finansijske aktive (oko 50 milijardi evra), tako i po broju osiguranika (gotovo 15 miliona osiguranika), je odlukom vladajuće političke strukture značajno uzdrman u prethodnih nekoliko godina. Prvo je stopa doprinosa koja se može usmeriti ka drugom stubu značajno smanjena sa 7,3% na 2,3% u periodu od pet godina, iako postoji zamisao da se poveća na nivo od 3,5% u 2017. godini. To je značilo da se više od polovine sredstava penzijskih fondova prebacuje u državni penzijski sistem, a učešće u drugom stubu postaje dobrovoljno, a ne obavezno. Zakonskim rešenjem iz 2014. godine ovakvi potezi su i realizovani u praksi, jer je 51,5% aktive penzijskih fondova prosleđeno u državnu osiguravajuću instituciju (ZUS), a penzijskim fondovima je zabranjeno da u budućnosti investiraju u državne obveznice.²¹ U Slovačkoj je takođe smanjena stopa doprinosa sa 9% na 4%, sa mogućnošću podizanja stope na 6% u 2017/18. godini. Rumunija je takođe smanjila maksimalnu stopu doprinosa koja se može usmeriti ka drugom stubu na 2,5% sa 6% u 2010. godini, iako je propisan i godišnji porast stope doprinosa od 0,5% u narednim godinama.²² U Mađarskoj je do 2011. godine poslovalo 20-ak privatnih penzionih fondova u drugom stubu osiguranja. Do kraja 2010. godine broj članova obaveznih privatnih penzionih fondova je obuhvatao skoro 70% procenata osiguranog stanovništva. U dva navrata je Vlada ponudila ograničenom broju članova da se u potpunosti vrati u sistem socijalne sigurnosti (u prvi stub), ali je to malo uticalo na broj osiguranika privatnih fondova. Ipak, dugoročni investicioni učinak obaveznih privatnih penzijskih fondova je bio manji od zadovoljavajućeg, jer fondovi nisu bili u stanju čak ni da drže korak sa stopom

¹⁹ The Dutch Pension System – An Overview of the Key Aspects, (2010), Dutch Association of Industry-wide Pension Funds, str. 11

²⁰ Egert, B., (2012), The impact of changes in second pension pillars on public finances in Central and Eastern Europe, OECD Economic Department Working Papers, No. 942, OECD Publishing, str. 5

²¹ <http://www.towerswatson.com/en/Insights/Newsletters/Global/global-news-briefs/2014/01/poland-second-pillar-recast-by-partial-asset-return-to-state-pillar-and-voluntary-participation>

²² <http://www.europeanpensions.net/ep/attacking-the-second-pillar.php>

inflacije.²³ Međutim, 2010. godine Vlada je odlučila da privremeno suspenduje doprinose koji su preusmeravani ka drugom stubu na period od 14 meseci i ponudila mogućnost radnicima da napuste drugi stub osiguranja, to jest, da se u potpunosti opredele za prvi stub. Samo mesec dana kasnije, došlo je do drastičnog zaokreta u smislu da je doneta odluka o faktičkom gašenju drugog stuba i to tako da je osiguranicima ostavljen period od svega dva meseca da odluče da li žele da ostanu u drugom stubu, dok je opcija o automatskom vraćanju u prvi stub bila konačna ukoliko u tom periodu osiguranik ne podnese zahtev za ostanak u osiguranju. Međutim, penali za one koji ostanu su bili drastični: doprinosi su se povećali sa 8% na 10% bruto zarade ali uz gubitak svih prava iz prvog stuba koja proističu iz perioda od 2011. godine pa nadalje. Naravno, kao posledica, svega 3% osiguranika i 10% penzionih fondova je ostalo u drugom stubu. Sa 97% osiguranika koji su napustili sistem, država je praktično nacionalizovala aktivu privatnih penzijskih fondova. Konačna odluka kojom je potvrđena sudbina drugog stuba osiguranja u Mađarskoj je da se doprinosi trajno preusmere u prvi stub i za mali broj osiguranika koji je izabrao opciju ostanka u nekom od privatnih penzijskih fondova.²⁴

Treći stub osiguranja. Treći stub osiguranja čine čisto tržišno-orijentisani penzijski planovi, čije su osnovne dve karakteristike da su privatnog karaktera i da je članstvo opcionog (dobrovoljnog) tipa. Ovakva politika je podlogu našla u različitim izvorima: uspešna Čileanska reforma i slični pokušaji reformi u zemljama Južne Amerike, publikacija Svetske banke iz 1994. godine u kojoj se predlaže prelazak na model penzijskih sistema u više nivoa uz prelazak sa javnih nefundiranih šema sa definisanim naknadama na privatne, potpuno fundirane šeme sa definisanim doprinosima, opšti entuzijazam i optimizam usmeren ka povećanju uloge tržišta i finansijskog posredovanja umesto državne intervencije.²⁵

Osnovna funkcija trećeg stuba je da ponudi pojedincima atraktivnu mogućnost da povećaju stopu zamene sa kojom će se susresti u određenom trenutku u starosti. Pored toga, treći stub može da omogući štednju ne samo na individualnom nivou, već i na kolektivnom (grupnom) nivou, u zavisnosti od toga kako je treći stub uređen u nacionalnim okvirima. S obzirom da je štednja dobrovoljna, u suštini nije moguće napraviti formalnu razliku između penzione štednje i drugih oblika dugoročne ili kratkoročne štednje kojima isti pojedinac može da raspolaže. Međutim, u većini zemalja mogu se uočiti dve ključne razlike između penzijske štednje i ostalih oblika štednje. Prvo, svaka država nudi poreske podsticaje u cilju promocije ovog tipa štednje u vidu povoljnog poreskog tretmana doprinosa uplaćenih u penzijske fondove, ili povoljnog poreskog tretmana isplaćenih anuiteta, što je ređi slučaj. Drugo, povlačenje sredstava sa štednih računa je moguće tek nakon što je zadovoljen određeni starosni kriterijum, a ukoliko pojedinac želi ranije da počne sa povlačenjem štednje, to podrazumeva zaračunavanje određenih penala.

Sve zemlje EU, izuzev Kipra, imaju formiran treći stub penzijskog osiguranja, ali postoje značajne razlike između zemalja članica u pogledu dizajna trećeg stuba, kao i u pogledu maksimalnih stopa doprinosa koje se mogu izdvojiti za potrebe finansiranja privatnih penzijskih fondova. S druge strane, ono što je zajedničko za skoro sve zemlje članice koje imaju primenjen treći stub osiguranja jeste njegov mnogo manji značaj u odnosu na obavezne komponente javnog, odnosno privatnog karaktera. U većini zemalja članica učinak privatnih penzijskih fondova nije na zadovoljavajućem nivou, dok je značajniji jedino u par zemalja kao što su Holandija i Slovačka.

²³ Hirose K., (2012), Nacionalni izveštaj – Mađarska, u Penzione reforme u srednjoj i istočnoj Evropi u vremenima krize i štednje, ali i izvan njih, Međunarodna organizacija rada, str. 183

²⁴ Egert, B., (2012), The impact of Changes in Second Pension Pillars on Public Finances in Central and Eastern Europe, OECD Economics Department Working Papers, No. 942, str 11

²⁵ Holzmann, R., (2012), Global Pension Systems and Their Reform: Worldwide Drivers, Trends, and Challenges, IZA DP No. 6800, Institute for the Study of Labor, str. 2

Treći stub penzijskog osiguranja se obično jača u procesu penzijskih reformi koje implicitno ili eksplicitno ograničavaju stope zamene iz prvog i drugog stuba osiguranja. Tako se treći stub može shvatiti kao način da se kompenzuju manjkavosti prva dva stuba osiguranja. Međutim, za značajniji razvoj trećeg stuba osiguranja neophodno je podizanje svesti pojedinaca da u budućnosti stope zamene koje će se ostvarivati iz prva dva stuba osiguranja najverovatnije neće biti na zadovoljavajućem nivou. U tom pravcu, neophodna je veća finansijska edukacija, što verovatno podrazumeva i veće marketinške troškove za privatne penzijske fondove. U cilju podsticanja lične penzijske štednje, države pružaju povoljan poreski tretman ovog vida štednje, ali je u većem broju zemalja članica, kao na primer u Danskoj i Slovačkoj, fiskalni podsticaj u značajnoj meri redukovano, u sklopu mera fiskalne konsolidacije.

Javni penzijski sistem obično pokriva značajan deo penzija za domaćinstva sa nižim nivoima dohodaka. Štaviše, za većinu domaćinstava na višim nivoima dohodaka javne penzije su značajne za planiranje starosti. Ukoliko dugoročne projekcije penzijskog sistema otkrivaju značajne fiskalne deficite, dobrovoljni penzijski fond može pomoći da se izbegnu česte korekcije pravila za utvrđivanje penzija. Penzijski fond može da zaštiti korisnike penzija od iznenadnih dohodovnih šokova nastalih usled političkih poteza koji za cilj imaju postizanje kratkoročne ravnoteže u javnom penzijskom sistemu.

Karakteristike penzijskog sistema Srbije

Obavezno penzijsko-invalidsko osiguranje u Srbiji podrazumeva osiguranje od tri osnovne vrste rizika: starosti, nastanka invaliditeta i smrti osiguranika. Sadašnji okvir penzijskog sistema uređen je Zakonom o penzijskom i invalidskom osiguranju koji je donet 2003. godine. Prethodno je penzijski sistem bio uređen putem dva zakona: Zakonom o osnovama penzijskog i invalidskog osiguranja na saveznom nivou, kojim su bila regulisana prava osiguranika i korisnika, i Zakonom o penzijskom i invalidskom osiguranju na republičkom nivou, kojim su bliže uređeni organizacija i finansiranje sistema. U prethodnih desetak godina penzijski sistem je pretpreo velike i česte izmene koje su za posledicu imale postepeno smanjenje izdašnosti penzijskih naknada, pooštavanje uslova za odlazak u penziju i smanjenje mogućnosti za prevremeno penzionisanje.

Starosna penzija iz prvog stuba osiguranja utvrđena je kao komponenta koja održava prihod u starosti. Do 2003. godine starosna penzija je bila uređena po klasičnom sistemu unapred definisane penzijske naknade, gde je obračunski period iznosio deset godina osiguranja u kojima je osiguranik ostvarivao najveće zarade. Stopa prinosa je bila različito postavljena za žene i za muškarce, i imala je opadajući karakter sa povećanjem broja godina osiguranja. Maksimalna penzija je mogla da iznosi 85% obračunske osnovice, to jest, prosečne zarade osiguranika u obračunskom periodu. U 2003. godini uveden je bodovni sistem obračuna penzija, koji funkcioniše na sličan način kao u Nemačkoj, Estoniji i Slovačkoj, s tim da je obračunski period značajno produžen, pa sada u njega ulaze sve godine osiguranja, to jest, standardnih 40 godina osiguranja za muškog osiguranika, odnosno maksimalno 45 godina osiguranja i za muškarce i za žene, ukoliko se penzija ostvaruje po stažu.

Prema bodovnom sistemu, visina penzije određuje se tako što se lični bodovi pomnože s vrednošću opšteg boda na dan ostvarivanja prava na penziju. Lični bod predstavlja proizvod dva faktora: ličnog koeficijenta i penzijskog staža. Lični koeficijent (LK) je prosek godišnjih ličnih koeficijenata, dok godišnji lični koeficijent predstavlja odnos ukupne zarade osiguranika i prosečne godišnje zarade na republičkom nivou u svakoj godini u kojoj je osiguranik uplaćivao doprinose, počev od 1970. godine. Kada se suma godišnjih ličnih koeficijenata podeli sa ukupnim stažom osiguranja, dobija se lični koeficijent. S obzirom da je lični bod proizvod ličnog koeficijenta i penzijskog staža, može se reći da je lični bod u većini slučajeva jednak sumi godišnjih ličnih koeficijenata, izuzev u situacijama kada penzijski staž drastičnije odstupa od staža osiguranja, s obzirom da predstavlja nešto širi pojam (na primer, penzijski staž uključuje i

dopunski staž osiguranja za žene sa jednim, dvoje, odnosno troje i više dece, koji iznosi 6 meseci, godinu dana i dve godine, respektivno). Penzijski staž može iznositi najviše 45 godina, ali se on ne uračunava u punom iznosu prilikom obračuna ličnog boda, jer se svaka godina penzijskog staža iznad 40 godina računa kao 0,5 – ukupno znači najviše 42,5. Vrednost opšteg boda je nominalni iznos koji predstavlja količnik izračunatog zbira penzija i zbira ličnih bodova svih korisnika starosne i invalidske penzije koji su pravo na penziju ostvarili u periodu od 1. januara 2001. do 30. juna 2002. godine.²⁶ Vrednost opšteg boda se usklađuje dva puta godišnje, na isti način kao i penzije. Usklađivanje penzija je povezano sa rastom potrošačkih cena na polugodišnjem nivou, ali je za 2015. i 2016. godinu predviđeno vanredno usklađivanje koje odstupa od ovog pravila.

Ovakav sistem utvrđivanja visine naknade je jako sličan nemačkom bodovnom sistemu. Penzioni poeni se utvrđuju na nivou svake godine, uzimajući u obzir da doprinosi obračunati na prosečnu zaradu donose jedan poen. Broj poena na godišnjem nivou može iznositi najviše 2,07, dok u Srbiji godišnji lični koeficijent može iznositi 5. Pri penzionisanju, ostvareni poeni se sabiraju, a taj zbir se množi sa vrednošću penzionog poena. Vrednost penzionog poena se prilagođava jedanput godišnje za rast bruto zarada. Pored toga, „doprinosni faktor” predstavlja element koji uzima u obzir promene u stopama doprinosa u obaveznim penzijskim šemama i dobrovoljnim privatnim penzijskim šemama. Povećanje stopa doprinosa dovodi do smanjenja u prilagođavanju vrednosti poena. Takođe, u obračun vrednosti poena uključuje se i „faktor održivosti”, koji meri promenu broja standardizovanih uplatilaca doprinosa u poređenju sa standardizovanim korisnicima penzija. Ova dva faktora u indeksaciji mogu da izmene veličinu korekcije, rezultujući u manjem rastu vrednosti penzionog poena u odnosu na rast bruto zarada per capita u dugom roku. U Slovačkoj, u kojoj je takođe u primeni bodovni sistem, postoji takozvani „element solidarnosti” koji umanjuje prosečan penzioni poen veći od 1,25 (koeficijent umanjenja će se postepeno smanjivati sa 84% na 60% u periodu od 2013-2018) i i povećava prosečni penzioni poen manji od 1 (koeficijent će rasti sa 16% na 22% u periodu od 2013. do 2018. godine). Francuski način obračuna penzija u drugom stubu osiguranja je takođe zasnovan na bodovnom sistemu (u prvom stubu osiguranja prilikom utvrđivanja penzija koje zavise od nivoa prethodno ostvarenih zarada koristi se klasičan DB model utvrđivanja penzijskih naknada). Dodatne penzije su obavezne za sve zaposlene u privatnom sektoru i u agrarnom sektoru, u okviru ARRCO i AGIRC fondova. Penzija zavisi od broja poena prikupljenih tokom celog trajanja osiguranja koji se množi vrednošću poena. U ovom modelu, visina penzija je proporcionalna zaradama ostvarenim tokom celog osiguranja, dok se za obračun penzija u prvom stubu osiguranja koristi 25 najboljih godina. U obzir se uzimaju i poeni ostvareni uplatom doprinosa i kreditirani poeni, koji se dobijaju, recimo, kada je pojedinac u dužem periodu bio bolestan, a u tom periodu je primao gotovinske naknade. Poeni se takođe dobijaju i u periodima nezaposlenosti.²⁷

U Srbiji postoji i definisana minimalna penzija koja je utvrđena na nivou od 27% prosečne zarade ostvarene na teritoriji Republike Srbije. Ukoliko osiguranik ostvari penziju koja je niža od ovog nivoa, njemu se isplaćuje minimalna penzija. Na taj način, Srbija je postala bliža načinu razmišljanja koji se primenjuje u prvom stubu osiguranja u većini zemalja EU.

Što se tiče starosne granice, kao i većina zemalja Evropske unije, Srbija je u procesu podizanja starosnih granica za odlazak u penziju. Standardna starosna granica za muškarce je definisana na nivou od 65 godina uz minimalan staž osiguranja od 15 godina, dok se za žene

²⁶ Zakon o penzijskom i invalidskom osiguranju, ("Sl. glasnik RS", br. 34/2003, 64/2004 - odluka USRS, 84/2004 - dr. zakon, 85/2005, 101/2005 - dr. zakon, 63/2006 - odluka USRS, 5/2009, 107/2009, 101/2010, 93/2012, 62/2013, 108/2013, 75/2014 i 142/2014), član 70

²⁷ Centre des Liaisons Europeene et Internationales de Securite Sociale - http://www.cleiss.fr/docs/regimes/regime_france/an_3.html

starosna granica povećava postepeno, do 2032. godine kada će biti definisana na nivou od 65 godina. Ovakav pravac reformi je prilično uniforman sa kretanjima u Evropskoj uniji, s obzirom da se u većini zemalja članica teži postepenom izjednačavanju starosnih granica za muškarce i žene, a u nekim zemljama zapadne Evrope starosna granica je na znatno višem nivou (67 godina u Nemačkoj, 68 u Velikoj Britaniji). Pored klasičnog uslova za sticanje penzije - na osnovu godina života i propisane standardne starosne granice – osiguranik može da ostvari pravo na penziju i putem godina staža (takozvani pun staž). Ovo je kategorija koju poznaju mnogi penzijski sistemi u Evropi.²⁸ Prema trenutno važećem zakonskom rešenju, i žene i muškarci mogu otići u penziju sa navršениh 45 godina radnog staža, bez obzira na broj godina života.

Novina u penzijskom sistemu Srbije je uvođenje aktuarskih penala za prevremeno penzionisanje. U skladu sa time, muškarci će moći da se ranije penzionišu, počev od navršениh 60 godina života, pod uslovom da imaju 40 godina radnog staža. Iste odredbe će važiti i za žene, počev od 2024. godine. U tom slučaju, penzije se trajno umanjuju za 0,34% za svaki nedostajući mesec do standardne starosne granice, a maksimalno umanjenje može iznositi 20,4%.²⁹ Do 2014. godine, u tranzicionom periodu, postojaće mogućnost za raniji odlazak sa tržišta rada, ali će se potreban broj godina starosti svake godine povećavati dok ne dostigne predviđenih 60 godina. Ovakav način razmišljanja je uveliko u primeni u zemljama EU. Na primer, u Grčkoj postoji mogućnost odlaska sa tržišta rada sa navršene 62 godine starosti (standardna starosna granica je 67 godina) i 15 godina osiguranja, a u tom slučaju stepen umanjenja je 0,05% za svaki nedostajući mesec. S druge strane, moguće je otići sa 62 godine u penziju bez ikakvih umanjenja ukoliko je radni staž relativno dug i iznosi 40 godina. Sličan način razmišljanja postoji i u Nemačkoj, gde je dozvoljeno prevremeno penzionisanje sa 63 godine (standardna starosna granica iznosi 67 godina), ali uz ostvarenih 35 godina staža osiguranja. Sistem aktuarskih penala je u primeni i u Finskoj, Francuskoj, Estoniji, Italiji. S druge strane, u zemljama poput Irske, Portugala, Poljske, u opštem slučaju ne postoji mogućnost prevremenog penzionisanja, osim u specijalnim slučajevima (za osobe sa invaliditetom, za fizički naporna radna mesta i tome slično).

Ono što se u Srbiji obično smatra „receptom za penzionu reformu” je primena modela Svetske banke sa tri stuba. Drugi stub penzijskog osiguranja ostaje i dalje nerešeno pitanje u penzijskom sistemu Srbije. Dok je u razvijenim zemljama sa aspekta administracije i ukupne ekonomsko-finansijske razvijenosti moguće razviti sve stubove, ove zemlje su uglavnom ograničene nasleđenim penzijskim sistemima. S druge strane, zemlje u razvoju obično nemaju ograničenje u vidu postojećeg sistema, ali njima nedostaju razvijena finansijska tržišta, i to im značajno sužava izbor.³⁰ Ograničavajući faktor u uvođenju ovog stuba osiguranja jesu loši rezultati postignuti u drugim zemljama. Sa padom drugog stuba u Mađarskoj, čini se da se pokrenuo svojevrsni „domino” efekat, pa je drugi stub u mnogim zemljama praktično nacionalizovan od strane države. Na kraju, u većini zemalja država je ta koja propisuje stope doprinosa koje će se usmeriti ka drugom stubu osiguranja, pa tako država može administrativnim putem da dovede drugi stub osiguranja na rub kolapsa. Takva je situacija trenutno i u Poljskoj, Bugarskoj, a delimično i u Slovačkoj i Rumuniji. Pored toga, sami efekti privatnih penzijskih fondova su jako neizvesni. Penzije sadašnjih penzionera ne mogu se povećati uvođenjem drugog stuba u kratkom roku, jer taj sistem daje efekte tek za par decenija. Pri tome, visina penzija iz drugog stuba ne zavisi samo od bruto prinosa ostvarenog po osnovu investiranja, već i od administrativnih troškova i naknada privatnih penzijskih društava, koji su značajno viši u odnosu na državni fond. Stoga, uvođenjem drugog stuba sadašnja stopa penzijskih doprinosa morala bi da se poveća ili da se jedan deo prebaci iz prvog na drugi stub. To znači da bi u

²⁸ Stanić, K., (2010), Penzijski sistem u Srbiji – dizajn, karakteristike i preporuke, CLDS, str. 47

²⁹ <http://pio.rs/images/dokumenta/Penzije/USLOVI%20ZA%20STAROSNU%20PENZIJU%20I%20PREVREMENU%20STAROSNU%20PENZIJU%20OD%202015.%20DO%202032.%20god-avgust%202014.pdf>

³⁰ Matković, G., et al. (2008), Izazovi uvođenja obaveznog privatnog penzijskog sistema u Srbiji, CLDS, str. 163

državnom fondu nastao još veći manjak za finansiranje penzija sadašnjih penzionera. To je svojevrsan tranzicioni trošak, koji u početnim fazama raste tako što se povećava broj zaposlenih koji uplaćuju doprinose u drugi stub, smanjuje se onda kad se penzionišu prve generacije koje su uplaćivale doprinose u oba stuba, a potpuno nestaje kad uštede u prvom stubu premaše gubitak zbog uvođenja drugog stuba.

Sektor dobrovoljnog penzijskog osiguranja u Srbiji je i dalje jako nerazvijen. Iako je prošlo osam godina od suštinskog formiranja trećeg stuba osiguranja u Srbiji, na tržištu se i dalje nalazi relativno mali broj penzijskih fondova. Na tržištu dobrovoljnih penzijskih fondova na kraju trećeg tromesečja 2014. godine poslovala su četiri društva za upravljanje, koja upravljaju imovinom šest dobrovoljnih penzijskih fondova, jedna kastodi banka i četiri banke posrednika. Neto imovina fondova je na kraju 2014. godine iznosila 22,7 milijardi dinara (oko 0,6% BDP-a). Na promenu vrednosti neto imovine utiču neto uplate sredstava u fondove, isplate sredstava iz fondova i dobit koju fondovi ostvaruju od ulaganja. Generalno, u Srbiji neto imovina fondova više raste po osnovu dobiti koju su fondovi ostvarili od ulaganja nego po osnovu neto uplata koje su bile veće od isplata. Ukoliko se fondovi klasifikuju po grupama prema veličini neto imovine fonda u odnosu na visinu neto imovine sektora, u grupama „veliki“ i „srednji“ nalaze se po dva fonda, koji zajedno zauzimaju preko 97% tržišta, dok najveći fond ima udeo od oko 42%. Penzioni fondovi najviše ulažu u državne obveznice (oko 90% investicionog portfolia). Oko 85% ukupne imovine fondova uloženo je u finansijske instrumente sa denominacijom u domaćoj valuti.

Na kraju trećeg tromesečja 2014. godine, u fazi akumulacije nalazilo se ukupno 186.578 korisnika. Oni ukupno imaju 250.745 sklopljenih ugovora o članstvu u dobrovoljnim penzijskim fondovima. Učešće korisnika usluga penzijskih fondova u ukupnom broju stanovnika iznosi oko 2,5%, a svaki deseti zaposleni je član nekog penzijskog fonda. Osim u 2007. godini, kada je najveći broj dobrovoljnih penzijskih fondova osnovan i kada su uplate bile najmanje, ukupne uplate su stabilne tokom godina i kretale su se na nivou od 2,2 do 2,7 milijardi dinara godišnje. Od ukupnih uplata, 19,6 % odnosi se na individualne uplate, 33,6 % na uplate poslodavaca koji kao obveznici uplate svojim zaposlenima uplaćuju doprinose u penzijski fond, a 46,8 % na uplate preko penzijskih planova. Ovaj odnos se nije mnogo menjao od 2008. godine do danas.

Iako dobrovoljni penzijski fondovi zaista predstavljaju “odstupnicu za budućnost” u kreiranju adekvatnog penzijskog sistema, čini se da vreme za treći stub osiguranja još nije došlo. Naime, i u većini zemalja u okruženju dobrovoljni penzijski fondovi su minornog značaja. U Rumuniji, krajem 2011. godine dobrovoljni penzioni fondovi imali su oko 212 hiljada članova, što iznosi samo 3,8% ukupnog broja zaposlenih. U Poljskoj je učešće u strukovnim penzionim programima i individualnim penzionerskim računima, takođe, naišlo na slab odziv. U Hrvatskoj, krajem 2010. godine, fondovi su imali oko 180 hiljada članova, što čini 1,2 % svih zaposlenih. Situacija je nešto povoljnija u Mađarskoj, gde dobrovoljni fondovi imaju oko 1,3 miliona članova, i u Bugarskoj u kojoj su penzioni fondovi uspeli da privuku više od 600 hiljada osiguranika. Slabo učešće u dobrovoljnim penzionim fondovima naglašava ograničene mogućnosti domaćinstava da štede. Takođe, čini se da ljudi nisu u potpunosti svesni opadanja vrednosti javne penzije koja će se nastaviti i u budućnosti. Postoji i slaba sklonost štednji, koja se može pripisati niskim prihodima, ali i lošim potrošačkim odlukama koje prvenstvo daju današnjoj potrošnji u odnosu na veću potrošnju u budućnosti.

Zaključak

Kao i većina nacionalnih penzijskih sistema u Evropi, penzijski sistem Srbije je u poslednjih desetak godina u kontinuiranom procesu reformisanja. Proces reformi je uglavnom parametarskog karaktera, što znači da je osnovna namera tvoraca reformi da sistem učine finansijski održivijim na duže staze putem mera, kao što su povećanje starosne granice, izjednačavanje starosne granice za žene i muškarce, pooštavanje uslova za prevremeno penzionisanje, uvođenje aktuarskih penala za raniji odlazak sa tržišta rada, a aktuarskih podsticaja za ostanak na tržištu rada i nakon dostizanja standardne starosne granice. U tom smislu, penzijski sistem Srbije je jako sličan penzijskim sistemima zemalja Evropske unije, jer gotovo da nema nijedne zemlje članice koja nije posegla za nekom od reformi parametarskog karaktera. Razlog ovakvoj sličnosti leži u zajedničkim faktorima koji se nalaze u pozadini ovih promena, a to su, pre svega, nepovoljni demografski trendovi, koji u manjoj ili većoj meri ugrožavaju finansijsku vitalnost većine penzijskih sistema. Dopunski faktor koji otežava poziciju penzijskog sistema je nepovoljan odnos broja korisnika naknada i broja uplatilaca doprinosa, koji usled izraženog problema nezaposlenosti, postaje dugoročno neodrživ. U tom smislu, u samom procesu reformisanja penzijskog sistema, srpski zvaničnici imaju na raspolaganju veliki broj konkretnih pokušaja reformi koji su, sa manjim ili većim uspehom, sprovedeni u evropskim zemljama, a neki od njih i u susednim zemljama. Iskustva tih zemalja mogu da posluže kao solidan orijentir prilikom operativnog i strateškog konfigurisanja pravca kretanja nacionalnog penzijskog sistema, uz adekvatno postavljanje kratkoročnih i dugoročnih ciljeva.

Reference

1. Barr, N., Diamond, P., (2011) Improving Sweden's automatic pension adjustment mechanism, Issue in Brief, Number 11-2, Center for Retirement Research of Boston College
2. Bodie, Z., Marcus A., Merton R., (1988), Defined Benefits versus Defined Contribution Pension Plans: What are the Real Trade-offs? in Pensions in the U.S. Economy, University of Chicago Press
3. Carli A., Micardi F., (2011), La Riforma delle Pensioni, Risparmio & Investimenti in tempo di crisi, Il Sole 24 Ore
4. Conde Ruiz, J.I., Gonzalez, C., (2014), From Bismarck to Beveridge: The Other PENSION Reform in Spain, Documentos de Trabajo, No. 1417, Banco de Espana
5. Egert, B., (2012), The impact of changes in second pension pillars on public finances in Central and Eastern Europe, OECD Economic Department Working Papers, No. 942, OECD Publishing
6. Eichhorst, W., et al., (2011), Pension systems in the EU – contingent liabilities and assets in the public and private sector, Ip/A/Econ/St/2010/26, Directorate General for Internal Policies
7. European Commission, (2009), Ageing Report – Economic and Budgetary Projections for the EU-27 Member States (2008-2060), Euroepan Economy No. 09/02, Directorate-General for Economic and Financial Affairs
8. Guardiancich, I., (2010), United Kingdom – Current pension system: first assessment of reform outcomes and outputs, Research Project, Assurer Une Pension Adequate Dans un Contexte Europeen
9. Hinz, R., (2012), The World Bank's Pension Policy Framework and the Dutch Pension System: a Paradigm for the Multi-pillar Design, in The Future of Multi-Pillar Pensions, (eds. Bovenberg, L., van Ewijk, C., Westerhout, E.), Cambridge University Press
10. Hirose K., (2012), Nacionalni izveštaj – Mađarska, u Penzione reforme u srednjoj i istočnoj Evropi u vremenima krize i štednje, ali i izvan njih, Međunarodna organizacija rada
11. Holub, M., (2012), Czech Republic: Annual National Report 2012 – Pension, Health Care and Long-term Care, ASISP Annual Report 2012
12. Holzmann, R., (2012), Global Pensiion Systems and Their Reform: Worldwide Drivers, Trends, and Challenges, IZA DP No. 6800, Institute for the Study of Labor
13. Hujo, K., (2014), Reforming Pensions in Developing and Transition Countries: Trends, Debates and Impacts, in Reforming Pensions in Developing and Transition Countries (ed. Hujo K), United Nations Research Institute for Social Development
14. Lanoo, K., et al. (2014), Pension Schemes, Study for the EMPL Committee, No. 2013-07, Directorat General for Internal Policies Department: A Economic and Scientific Policy

15. Matković, G., et al. (2008), Izazovi uvođenja obaveznog privatnog penzijskog sistema u Srbiji, CLDS
16. Narodna banka Srbije, (2014), Sektor dobrovoljnih penzijskih fondova u Srbiji – Izveštaj za treće tromesečje
17. Natali, D., Stamati, F., (2013), Reforming pensions in Europe: a comparative country analysis, Working paper, No. 08/13, European Trade Union Institute
18. OECD, (2013), Review of the Irish Pension System, Department of Social Protection
19. OECD, (2013), Pensions at a Glance 2013: OECD and G 20 Indicators, OECD Publishing
20. Seagert, S., (2013), Contry Document 2013 – Pensions, health and long-term care, Analytical support on social protection reforms and their socio-economic aspect, ASISP Country document
21. Serrano, F.,A., (2014), Notional Defined Contribution Accounts: Application to Portugal, CEFAGE-UE Working Paper, No. 2014/04
22. Severinson, C., Stewart, F., (2012), Review of the Swedish National Pension Funds, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 17, OECD Publishing
23. Stanić, K., (2010), Penzijski sistem u Srbiji – dizajn, karakteristike i preporuke, CLDS
24. The Dutch Pension System – An Overview of the Key Aspects, (2010), Dutch Association of Industry-wide Pension Funds
25. Weawer, K., Willen A., (2014), The Swedish pension system after twenty years: Mid-course corrections and lessons, OECD Journal on Budgeting, Vol 13/3
26. World Bank (1994), *Averting the Old-Age Crisis: Policies to Protect the Old and Promote Growth*, Oxford, University Press
27. Zakon o penzijskom i invalidskom osiguranju, ("Sl. glasnik RS", br. 34/2003, 64/2004 - odluka USRS, 84/2004 - dr. zakon, 85/2005, 101/2005 - dr. zakon, 63/2006 - odluka USRS, 5/2009, 107/2009, 101/2010, 93/2012, 62/2013, 108/2013, 75/2014 i 142/2014)

Internet izvori:

28. <http://www.towerswatson.com/en/Insights/Newsletters/Global/global-news-briefs/2014/01/poland-second-pillar-recast-by-partial-asset-return-to-state-pillar-and-voluntary-participation>
29. <http://www.europeanpensions.net/ep/attacking-the-second-pillar.php>
30. <http://pio.rs/images/dokumenta/Penzije/USLOVI%20ZA%20STAROSNU%20PENZIJU%20I%20PREVREMENI%20PENSII%20PENZIJU%20OD%202015.%20DO%202032.%20god-avgust%202014.pdf>

RAZVIJENOST FINANSIJSKOG TRŽIŠTA U EU I MOGUĆNOSTI RAZVOJA FINANSIJSKOG SEKTORA U SRBIJI

Dr Milena Jakšić*
Milka Grbić**

Apstrakt: U drugoj polovini XX veka globalni finansijski sistem je prošao kroz brojne promene koje su doprinele širenju aktivnosti finansijskih institucija i povećanju dubine finansijskog tržišta. Finansijsko tržište, kao ključni element finansijskog sistema, predstavlja osnov razvoja svake ekonomije. Aktivnosti na finansijskom tržištu direktno utiču na bogatstvo pojedinca, profitabilnost preduzeća i efikasnost ekonomije. Imajući u vidu značaj finansijskog tržišta, a uzimajući u obzir probleme sa kojima se suočava finansijski sektor od 2008. godine, cilj istraživanja je da se sagleda stepen razvijenosti finansijskog tržišta EU i mogućnosti razvoja finansijskog sektora u Srbiji. Promene u savremenim finansijskim tokovima uslovljene globalizacijom, deregulacijom i savremenim informacionim tehnologijama dovele su do rasta sistemskog rizika i povećanja stepen izloženosti investitora riziku. Kao posledica brojnih promena, a u cilju zaštite od rizika prilikom pružanja finansijskih usluga na finansijskom tržištu, izvršena je harmonizacija nacionalnih normi, propisa i standarda sa normama, propisima i standardima zemalja članica EU.

Ključne reči: finansijski sektor, finansijsko tržište, finansijski tokovi, finansijska kriza

Uvod

Finansijsko tržište predstavlja efikasan mehanizam racionalne alokacije finansijskih sredstava. Istovremeno, finansijsko tržište doprinosi maksimiranju prinosa na kapital, objektivnoj tržišnoj ceni kapitala i optimalnoj usklađenosti njegove ročne strukture. Uspešno funkcionisanje ovog segmenta finansijskog sistema omogućuje dugoročan razvoj svake ekonomije.

Finansijsko tržište u interakciji sa ostalim segmentima finansijskog sistema vrši transfer finansijskih sredstava od štedno suficitarnih ka deficitarnim subjektima. Transfer se vrši u direktnim i indirektnim finansijskim tokovima. U zavisnosti od modela finansijskog sistema, transfer finansijskih sredstava može da se vrši u bankovno ili tržišno orijentisanim finansijskim sistemima. Napred navedeni modeli u zemljama EU ne predstavljaju „čiste” modele transfera finansijskih sredstava, u smislu zastupljenosti samo jedne grupe i isključenosti druge grupe finansijskih institucija. Oni predstavljaju kombinaciju prethodno navedenih modela uz dominantu zastupljenost jedne grupe finansijskih institucija. Međutim, potrebno je naglasiti da nivo razvijenosti finansijskog tržišta ne zavisi od strukture finansijskog sistema, već od obima i kvaliteta proizvoda i usluga koje nude depozitne i nedepozitne finansijske institucije.

Imajući u vidu rečeno, predmet analize će biti finansijsko tržište, kao ključni element finansijskog sistema EU *versus* finansijski sistem Republike Srbije. Cilj rada je da se na osnovu analize razvijenosti pojedinih elemenata finansijskog sistema u EU sagledaju mogućnosti razvoja finansijskog sektora u Republici Srbiji. Shodno definisanom predmetu i cilju istraživanja u radu je formulisana sledeća istraživačka hipoteza: diversifikovana struktura finansijskih institucija i instrumenata predstavlja faktor razvoja finansijskog sektora Srbije.

Polazeći od definisanog predmeta i cilja istraživanja, kao i formulisane hipoteze, rad će biti strukturiran na sledeći način. Najpre će se razmatrati jedinstveno finansijsko tržište EU.

* milenaj@kg.ac.rs

** grbicm@kg.ac.rs

Zatim će predmet analize biti uticaj globalne krize na jedinstveno finansijsko tržište EU, kao i uticaj finansijske krize na finansijski sistem Srbije. Na kraju, biće razmatrane perspektive razvoja srpskog finansijskog tržišta, apostrofirajući značaj inicijalne javne ponude za razvoj Beogradske berze.

Jedinstveno finansijsko tržište EU

Izvorni koncept jedinstvenog tržišta definisan je u Rimskom ugovoru koji je stupio na snagu 1958. godine. Cilj je bio da se stvori zajedničko tržište koje je obuhvatalo šest članica tadašnje Evropske ekonomske zajednice (EEZ). Jedinstveno tržište je uključivalo carinsku uniju i slobode kretanja robe, radnika, usluga i kapitala.¹ Sloboda kretanja kapitala formulisana je kao direktna zabrana ograničavanja kretanja kapitala između država članica i između država članica i trećih zemalja (član 63. Ugovora o funkcionisanju Evropske unije).²

Jedna od vizija jedinstvenog tržišta finansijskih usluga podrazumevala je, između ostalog, uklanjanje svih nacionalnih pravnih i regulatornih prepreka za prekograničnu prodaju finansijskih usluga ili trgovinu finansijskim uslugama u svim državama članicama. U cilju da podrži ideju zajedničkog tržišta, EU je prihvatila dva široko definisana pristupa: a) sistem uzajamnog priznavanja, tako da svaka država članica priznaje režim koji se primenjuje u drugoj državi članici i b) zamena nacionalnih propisa sa propisima EU. Ovi pristupi su imali za cilj da se stvori jedinstveno tržište i postigne zaštita korisnika finansijskih proizvoda i usluga, spreče finansijske malverzacije i obezbedi finansijska stabilnost.

Početak XXI veka razvoj jedinstvenog tržišta finansijskih usluga je baziran na tri oblasti, koje su se koncentrisale na: a) usklađivanje pravila, koja bi omogućila snižavanje troškova i izbegavanje regulatorne arbitraže, 2) konvergenciju supervizorskih praksi, tako da nacionalna supervizorska praksa ne predstavlja prepreku za formiranje jedinstvenog tržišta i 3) adekvatnu identifikaciju rizika, tako da se smanji mogućnost nastanka sistemskog rizika. Procene Evropske komisije su bile da bi kombinovani efekat integracije unutrašnjih tržišta zemalja članica EU, u periodu od 1992. do 2009. godine, omogućio stvaranje 2,75 miliona novih radnih mesta i ekonomski rast od 1,85%.³

U EU su prisutna dva pristupa ili shvatanja jedinstvenog tržišta. Jedan pristup prednost daje liberalizaciji i otvorenom tržištu i drugi se zasniva na principima jednakosti i reciprociteta. Velika Britanija je usvojila liberalizovan pristup koji se zasniva na činjenici da se troškovi neuspeha finansijskog sistema zemlje članice EU snose iz nacionalnog budžeta, a ne budžeta EU i da države članice imaju različitu veličinu i strukturu finansijskog sistema i, s tim u vezi, različite preferencije kupaca.

Regulativa finansijskog tržišta EU predstavlja oblast podeljenje nadležnosti Unije i država članica. Naime, Unija donosi direktive neophodne za harmonizaciju zakonodavstva u oblasti pružanja finansijskih usluga na finansijskom tržištu, a njihova primena je u nadležnosti država članica. Poslovanje i ponašanje finansijskih institucija, kao učesnika na finansijskom tržištu, je detaljno regulisano od strane država članica.

Pažnja globalnih regulatora se prebacuje sa identifikovanja i uklanjanja prepreka za slobodno kretanje finansijskih usluga na finansijsku stabilnost i zaštitu korisnika finansijskih usluga. S tim u vezi, donose se uredbe o kvantitetu i kvalitetu kapitala i likvidnosti, vrši se

¹ tzv. „četiri slobode”.

² Prečišćen tekst ugovora o funkcionisanju Evropske unije. Preuzeto sa sajta: http://www.azk.me/1/doc/Ugovor_o_funkcionisanju_EU.pdf

³ European Commission: Towards a Single Market Act: For a highly competitive social market economy - 50 proposals for improving our work, business and exchanges with one another, COM (2010) 608 final, Brussels, 27. 10. 2010, p. 2.

kliring⁴ berzanske trgovine derivatima, razvoj tržišne infrastrukture, osiguranje depozita i sanacija banaka. Ovo uključuje reforme u cilju poboljšanja stabilnosti bankarskog sektora, kroz jačanje kapitalnih zahteva i regulatornih okvira za upravljanje krizama.

Kriza je uticala na dopunu regulatornog okvira jedinstvenim tržišnim mehanizmom za otklanjanje nestabilnosti na tržištu. Prvi koraci su preduzeti donošenjem jedinstvenog nadzornog mehanizma (*single supervisory mechanism - SSM*), tako da banke mogu biti restrukturirane, sanirane ili prodane uz minimalne troškove za poreske obveznike ili za ekonomiju kao celinu.⁵

Finansijska kriza u evro zoni je uticala da se spozna da jedinstvena valuta zahteva veću političku, ekonomsku i institucionalnu integraciju. Na nivou Evropske unije, 2007. godine, donet je memorandum o razumevanju koji su potpisali svi nacionalni supervizorski organi, nacionalne centralne banke i ministarstva finansija. Međutim, intenzitet krize je, i pored memoranduma o razumevanju, koji je podrazumevao zajedničko delovanje u slučaju potrebe sanacije banaka, primorao države članice na individualnu akciju. Dogovoreni principi zajedničke akcije nisu poštovani, posebno u sanacijama velikih banaka. Razlog za to je činjenica da bi zajednička akcija saniranja velikih banaka dovela do velikih budžetskih transfera između zemalja članica.

Među članicama Unije je prisutna je saglasnost da monetarna unija zahteva i bankarsku uniju. Razlog za to je međuzavisnot stabilnosti valute i stabilnosti banaka u okviru monetarne unije. Tim pre, što većina finansijskih sistema nacionalnih ekonomija u okviru Evropske unije svoj razvoj zasniva na bankama. Evropska centralna banka, sve do formiranja bankarske unije 2012. godine, nije imala direktne nadležnosti nad prudencionom kontrolom banaka. Ova kontrola je bila u nacionalnoj nadležnosti, a uloga Evropske centralne banke je bila samo savetodavna.⁶ Globalna kriza je pokazala da je neophodna dublja integracija u bankarskom sektoru u evrozoni. S tim u vezi, potrebam je jedan supervizor za sve banke u evrozoni.⁷

Pored svih problema sa kojima se suočava finansijsko tržište EU, evidentno je da je ključ uspeha poštovanje standarda integriteta tržišta i etičkog kodeksta tržišnih učesnika. Razvoj finansijskog tržišta EU mora da se bazira na adekvatnoj regulativi i efikasnom nadzoru finansijskih institucija. Novi finansijski proizvodi i tehnologije pojačavaju prekogranične aktivnosti i rizik zloupotrebe. Ključni razlozi zloupotrebe su insajderske informacije i tržišne manipulacije.

Nesporno je da je za oblast finansija od velike važnosti vreme dobijanja informacija i transparentnost informisanja. S tim u vezi, pravovremenost je vrednost, a transparentan pristup treba da obezbede da listirane kompanije podnose standardizovane izveštaje koji će se redovno i brzo stavljati na uvid investicionoj javnosti. Od jačanja konkurencije i konvergencije sektora finansijskih usluga svi građani bi imali korist. Studija britanske konsultantske kuće je pokazala da bi korist od jedinstvenog tržišta EU bila u uštedi od 1,1% BDP-a.⁸

Imajući u vidu navedeno, cilj EU je ne samo da postigne ekonomsku uniju, već i političku integraciju. Iako je evropski finansijski centar je prošao kroz nekoliko velikih dešavanja kao što su deregulacija, uvođenje evra, internacionalizacija finansijskih tržišta, dezintermedijacija i brz

⁴ Kliring je organizacioni deo berze finansijskih derivata koji povezuje kupca i prodavca i traži od njih garancije da će ispuniti obaveze prihvaćene ugovorom. Kliring pored garancije obezbeđuje multilateralnost.

⁵ Single Market: Financial Services and the Free Movement of Capital, Preuzeto sa sajta: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/251514/PU1568_BoC_FSFMC_CfE_proof4.pdf

⁶ Directive 2013/36/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on access to the activity of credit institutions and the prudential supervision of credit institutions and investment firms.

⁷ http://ec.europa.eu/internal_market/publications/docs/financial-reform-for-growth_en.pdf

⁸ Zavišić, A. *U susret jedinstvenom finansijskom tržištu EU*. Preuzet sa sajta: http://www.ubs-asb.com/Portals/0/Casopis/2009/1_2/B01-02-2009-Zavisic.pdf

tehnološki razvoj, prateći realna dešavanja kako na ekonomskom, tako i na političkom planu za evropske građane, evropska ili čak globalna integracija je proces bez kraja.⁹

Uticaj globalne krize na finansijsko tržište zemalja EU

Uzimajući u obzir brojna istraživanja uzroka globalne krize finansijskog sistema, može se navesti da su najčešće isticana dva uzroka, i to: formiranje viška štednje u azijskim zemljama posle finansijske krize u drugoj polovini devedesetih godina prošlog veka. To je omogućilo pad kamatnih stopa početkom novog veka i povećanje spremnosti investitora da preuzmu rizik. Drugi uzrok je deregulacija finansijskih tokova i povezanost banaka i finansijskih tržišta.

Finansijska kriza, koja je uzrokovala i ekonomsku krizu, je pogodila finansijsko tržište Unije u svim segmentima. Poseban uticaj je imala na novčano tržište, bankarski sektor i sektor državnih obveznica. Kriza finansijskog sistema je pokazala da je jedan od njenih ključnih uzročnika upravo činjenica da je deregulacija prevagnula nad regulacijom.

Nesporno je da su tržišta finansijskih usluga, banke, osiguravajuća društva i berze važne za uspešno funkcionisanje svih sektora privrede. Efikasna, transparentna i regulisana finansijska tržišta nužno podstiču privredni rast i zaposlenost, i boljom alokacijom kapitala snižavaju cenu njegovog korišćenja. Međutim performanse pojedinih segmenata finansijskog tržišta variraju, čak i u integrisanom EU tržištu.

U Uniji tržište kapitala postaje sve prisutniji izvor finansiranja kompanija i vlada. To nije u skladu sa tradicionalnim dominantno zastupljenim bankarskim izvorima finansiranja, oslonjenim na dugoročne kredite. Imajući u vidu da buduća očekivanja nisu optimistična i da se pojavljuju novi rizici i postojeći modifikuju to će evidentno izazvati ozbiljne probleme kompanijama koje bi želele da finansiraju svoj rast emisijom kompanijskih obveznica. Takođe, problemima će biti izloženi i državni trezori zemalja članica Unije. Neizvesnost i spekulativni karakter evropskih finansijskih tržišta usporava investicionu aktivnost kako između zemalja članica, tako i prekogranične finansijske transakcije.

Kao posledica globalne krize u trećem kvartalu 2008. godine rast evro zone je bio blizu 0%, a rast SAD-a je iznosio -0,3%. U prvom kvartalu 2009. godine u UMU rast je bio 1,7%, a u SAD -6,14%. U drugom kvartalu 2011. godine rast u evrozoni je bio 0,2%, a u SAD-u 1,3%. U trećem kvartalu takođe 2011. godine rast u EU zoni je iznosio samo 0,2%, a u SAD je bio 2,46%. Na kraju 2011. godine rast u evro zoni je iznosio 1,4%, a u SAD 1,7%. Na osnovu dostupnih podataka, u četvrtom kvartalu 2012. godine rast u evro zoni je iznosi -0,3%, a rast SAD-a je bio 2,2%.¹⁰ Na osnovu navedenog, može se zaključiti da se evro zona sporije oporavljala od posledica finansijsko ekonomске krize, što je za posledicu imalo i nižu stopu rasta u odnosu na SAD. U 2012. godini evro zona se suočila sa dodatnim problemima, uzrokovanim dužničkom krizom, što je uslovio i negativnu stopu rasta.

Kako bi se obezbedila fer konkurencija između banaka i osigurala stabilnost finansijskog sistema u EU su u poslednje dve decenije donete brojne direktive¹¹ kojima se definišu uslovima poslovanja finansijskih institucija na finansijskom tržištu zemalja EU. Monetarna unija je trebala da obezbedi da ECB bude zajmodavac u krajnjoj instanci, fleksibilnost u reakciji na šokove, fiskalni transfer i mogućnost zajedničkog garantovanja duga. Međutim, nedavna kriza duga, koja

⁹ Lewis, K. K. Global Stock Market Linkages Reduce Potential for Diversification, Economic Letter, Federal Reserve Bank of Dallas, Vol. 7, No. 2, February 2012. <http://dallasfed.org/research/eclett/2012/el1202.html>

¹⁰ Kani, J. (2013). The Euro-Zone Debt Crises and their Effects on the Single European Financial Market, Interdisciplinary Journal of Research in Business, Vol. 2, Issue. 8, pp.17- 41. Preuzeto sa sajta: <http://www.idjrb.com/articlepdf/article282.pdf>

¹¹ Directive 93/6, OJL 141, 11.06.1993 and Directive 2002/87, OJL 35, 11.02.2003; Directive 2002/47, OJL 168, 27.06.2002; Directive 2003/6, OJL 96, 12.04.2003 i druge.

je posledica finansijske krize u SAD, pokazala je da direktive nisu bile dovoljne da zaštite tržište od pohlepe špekulanata i urušavanja kreditnog rejtinga firmi. Pored postojećih direktiva, centralne banke zemalja članica Unije su dozvolile komercijalnim bankama da drže nizak nivo kapitala, koji nije bio u skladu sa preuzetim rizikom. Naime, banke su sve više procenjivale rizik interno, korišćenjem sopstvenih modela. Nije napravljen finansijski sistem koji bi sprečio da propast jedne velike banke uruši sve elemente finansijskog sistema.

Napred navedeno, kao i brojni drugi propusti i nedostaci, su uticali na smanjenje tržišne kapitalizacije zemalja članica Unije. Na Slici 1 se može uočiti da je tržišna kapitalizacija bila najviša sredinom 2007. godine, a najniža u četvrtom kvartalu 2009. godine. Nakon toga, prisutan je trend rasta, sa umerenim oscilacijama u pojedinim kvartalima. Analizirajući Sliku 1 može se uočiti ponovni pad tržišne kapitalizacije u 2012. godini.

Slika 1. Tržišna kapitalizacija EU-27



Izvor: <http://knoema.com/atlas/topics/Economy>

Sloboda kretanja kapitala, kao što je navedeno, je ključni preduslov za pravilno funkcionisanja heterogenih tržišta članica Unije. Ona, s jedne strane treba da obezbedi dužnicima, odnosno, korisnicima kredita da dobiju sredstva po najnižoj ceni, a s druge strane investitori moraju da budu u mogućnosti da ponude svoje resurse na tržištima gde je najniži rizik vraćanja uloženi sredstava. Stoga je mobilnost kapitala izazvala ozbiljne odlive kapitala iz zemalja visokog rizika, tokom najnovije dužničke krize, što je krizu dodatno produbilo, smanjilo likvidnost i povećalo kreditni rizik finansijskih institucija.

Sve odredbe koje su se odnosile na slobodu kretanja kapitala u sferi bankarstva, berzanskog poslovanja i osiguranja su korisnicima finansijskih proizvoda i usluga omogućile jednak pristup bankarskim uslugama, hipotekarnim kreditima, hartijama od vrednosti i osiguranju. Tako su brojne kompanije u cilju sticanja rastućih profita ušle na nova tržišta bez temeljnog razumevanja hibridnih finansijskih instrumenata. Sama složenost finansijskih proizvoda i izražena deregulacija je onemogućila potpuno izračunavanje njihovih rizika.

Nedavna finansijska kriza je dramatično promenila izgled privatnog kapitala.¹² Leveridž je manje dostupan i manje atraktivan izvor finansiranja. Finansijske institucije su pooštrile uslove dobijanja kredita, jer ekonomija svoj razvoj ne može da zasniva na dugu.

S obzirom na probleme sa kojim se suočava finansijski sektor EU, njemu je potrebna značajna „infuzija” novca Evropske centralne banke koja bi povisila stopu inflacije i uticala na smanjenje nezaposlenosti u zemljama članicama EU. Od 2008. godine centralne banke širom sveta su kroz snižavanje kamatnih stopa i kupovinu obveznica prezaduženih zemalja do nudi jeftinih kredita za banke i preuzimanja njihovih rizičnih sredstava nastojale da međunarodni bankarski sistem vrate na „zdrave noge”. Kroz ubacivanje novca u finansijske tokove centralne banke su snizile troškove zaduživanja brojnih zemalja i dovele do rasta poverenja u vlade, banke i kompanije. Istovremeno, Evropska centralna banka je preduzimala određene mere za ublažavanje krize. U maju 2010. godine ECB je počela sa otkupom državnih i privatnih hartija od vrednosti. Do februara 2012. godine u te svrhe utrošila je 220 milijardi evra.

Nakon dužničke krize, nužno mora da se poveća stopa štednje i smanje dugovi. Međutim mere štednje smanjuju potrošnju, zaposlenost i agregatnu tražnju. To dalje uzrokuje pad BDP-a, smanjenje poreskih prihoda i rast socijalnih davanja. Rast javnog duga u BDP-u će zahtevati dodatne mere štednje. Tako se ulazi u začarani krug. Ukoliko se postavi pitanje gde je izlaz? Alternativa može da bude jačanje evra uz veću federalizaciju, koja se čini malo verovatnom. Predlog koji se čini najrealnijim dolazi od Nemačkog saveta ekonomskih eksperata ide u pravcu uzajamnog garantovanja obveznica u iznosu koji prelazi limit od 60% GDP-a. Međutim, potrebno je istaći da vodeći ekonomisti u ECB ističu da uvođenje evroobveznica bez dublje političke integracije bi bilo usmereno na „lečenje simptoma, a ne uzroka bolesti”.

Stanje i perspektive razvoja srpskog finansijskog tržišta

Finansijski sistem Srbije je bankocentričan, sa dominantnim učešćem banaka u finansijskom sistemu od 92,4%.¹³ Proces transformacije bankarskog sektora Srbije je počeo 2001. godine, likvidacijom najvećih banaka i ulaskom stranih banaka. Ulazak banaka sa stranim kapitalom doprineo je većoj konkurenciji i modernizaciji banaka u pružanju novih usluga. Vlasnička struktura banaka u posmatranom periodu znatno je promenjena. Učešće banaka s većinskim domaćim kapitalom smanjeno je sa 73,7% u 2003. godini na 26,3% u 2008. godini.

Sa padom privredne aktivnosti realnog sektora, od početka 2009. godine usledio je pad pokazatelja kvaliteta poslovanja bankarskog sektora.¹⁴ Kreditna aktivnost banaka, naglo je usporena zbog velike zaduženosti i nelikvidnosti ključnih privrednih aktera na srpskom tržištu. Usledilo je masovno povlačenje štednje stanovništva. U cilju sprečavanja finansijske panike u bankarskom sektoru, Vlada Republike Srbije je početkom 2009. godine usvojila prvi set mera antikrizne politike. Bankarski sektor Srbije je, i u uslovima globalne recesije, ostao relativno stabilan, likvidan i profitabilan. Pre globalne recesije, krajem 2007. godine, adekvatnost kapitala banaka je dostigla vrednost od 27,9%. Uvećanje kreditnog rizika tokom kriznih godina je dovelo do smanjivanja adekvatnosti kapitala banaka. Ipak, nivo adekvatnosti kapitala od 19,1%, na kraju 2011. godine, je iznad propisanih minimuma domaće regulative od 12%. Pokazatelj likvidnosti banaka se kretao u između 1,2 i 2,7 To potvrđuje zadovoljavajući nivo likvidnosti. Konstantno povećanje loših plasmana u ukupnim plasmanima dovelo je do smanjenja profitabilnosti. Međutim, bankarski sektor je i tokom kriznog perioda beležio pozitivan finansijski rezultat. U

¹² Videti, Navigating the New World of Private Equity – A conference summary, Chicago Fed Letter, No. 256a, November 2008. <http://www.idjrb.com/articlepdf/article282.pdf>

¹³ Bankarstvo i osiguranje. <http://www.pks.rs/PrivredaSrbije.aspx?id=4>

¹⁴ Jakšić, M. Grbić, M. (2010). Diversifikovana struktura finansijskih institucija □ faktor efikasnosti finansijskog tržišta Srbije, *Zbornik radova Naučnog društva ekonomista Srbije: Kako povećati konkurentnost privrede i izvoza Srbije*, Ekonomski fakultet u Beogradu, str. 453.

periodu od 2002. do 2011. godine učešće potraživanja banaka od privrede u proseku iznosi 22,7%, dok je učešće potraživanja banaka od stanovništva u GDP-u u proseku bilo 11,3%. U poređenju sa istim pokazateljima zemalja u okruženju (Bugarska, Rumunija, Mađarska i Slovenija) u kojima se učešće potraživanja banaka od stanovništva u GDP-u kreće oko 16%, a učešće potraživanja banaka od privrede u GDP-u oko 20%, može se uočiti da Srbija ima vrednosti datih pokazatelja uporedive sa naprednim zemljama u tranziciji.

U strukturi finansijskog sistema nedepozitne finansijske institucije u poređenju sa bankama imaju neznatno učešće. Na kraju 2011. godine učestvuju sa 7,6 % u ukupnoj bilansnoj sumi finansijskog sektora. Od svih nedepozitnih finansijskih institucija u bilansnoj sumi najveće učešće ima sektor osiguranja. U poređenju sa razvojem sektora osiguranja zemalja članica EU, sektor osiguranja u Srbiji je nerazvijen i kao takav znatno je ispod proseka zemalja članica EU. Učešće ukupne premije u GDP-u, u periodu od 2005. do 2011. godine, u proseku je iznosilo 1,9%. Ovaj pokazatelj u istom periodu za zemlje članice EU bio je 8,5%. Takođe, ukupna premija po stanovniku u posmatranom periodu u proseku za Srbiju iznosi 98 dolara, dok je prosečan iznos premije po stanovniku, u istom periodu, za zemlje EU bio 2.840 dolara.

Druga, po bilansnoj sumi nedepozitna finansijska institucija su penzijski fondovi. Ukupna aktiva u ovom sektoru višestruko je manja od aktive u bankarskom sektoru ili sektoru osiguranja. Skromno je učešće dobrovoljnih penzijskih fondova i u prometu na Beogradskoj berzi. U 2012. godini ove institucije su učestvovala na Beogradskoj berzi sa nešto manje od 3% ukupnog prometa. Po obimu zaposlenosti, sektor dobrovoljnih penzijskih fondova je 120 puta manjeg značaja od bankarskog sektora i gotovo 40 puta manjeg značaja od sektora osiguranja.

Na kraju, ali ne i najmanje važne finansijske institucije su investicioni fondovi sa relativnim učešćem u finansijskom sistemu ispod 1%. Nakon početnog uspona industrije investicionih fondova usledila je kriza sa svojim dalekosežnim posledicama. Došlo je najpre do pada vrednosti berzanskih indeksa, a potom i naglog pada broja i vrednosti investicionih jedinica, na šta su investitori uglavnom reagovali povlačenjem svojih finansijskih sredstava. Na kraju 2009. godine ukupna vrednost imovine otvorenih investicionih fondova smanjena je 73,67% u odnosu na 2007. godinu. Vrednost prosečne investicione jedinice se pod uticajem krize smanjila sa 13,98 evra u 2007. godini na 6,28 evra u 2008. godini, a potom na 5 evra u 2009. godini, dok je prosečna stopa prinosa po investicionoj jedinici u 2008. i 2009. godini iznosila je - 20,38%. Ipak, rast broja i ukupne vrednosti imovine otvorenih investicionih fondova zabeležen u 2010., 2011. i 2012. godini ukazuje na blagi oporavak ovog sektora u Srbiji.¹⁵ Neophodno je unaprediti postojeću regulativu u Srbiji u pravcu podsticanja njenih građana da ulažu u investicione fondove, i što je možda još važnije, prilagoditi je evropskim standardima, kako bi se privuklo više stranih investitora.

U tranzitornim ekonomijama, kakva je i Republika Srbija, izgradnja finansijskog sistema, u skladu sa potrebama tržišne privrede, je podrazumevala pored restrukturiranja bankarskog sektora i formiranja prethodno nepostojećih finansijskih institucija – nedepozitnih finansijskih posrednika funkcionisanje tržišta kapitala, odnosno, njegovog najvitalnijeg dela berze.

Sve do 2007. godine ostvaren je kontinuiran rast prometa na Beogradskoj berzi. Pored toga, ovaj period je obeležen povećanjem broja članova Beogradske berze i povećanjem broja hartija od vrednosti uključenih na vanberzansko tržište. S druge strane, povremeno je registrovana nestabilnost cena akcija zbog promena poslovnog okruženja kako u domaćoj privredi, tako i u inostranstvu. Međutim, u 2008. godini tržišta kapitala na Balkanu su doživela najsnažniji negativni trend od početka tranzicije. Struktura ukupnog prometa u poslednjih pet godina (Tabela 1) na najbolji način pokazuje koliko su snažni efekti globalne recesije na tržište kapitala u Srbiji.

¹⁵ Godišnji izveštaj o radu Komisije i kretanjima na tržištu hartija od vrednosti u 2012. godini. Preuzeto sa sajta: http://www.sec.gov.rs/index.php?option=com_remository&Itemid=47&func=startdown&id=3056

Tabela 1. Struktura prometa na Beogradskoj berzi u periodu 2009-2013.

Godina	Struktura prometa
2009	28,1%
2010	15,5%
2011	19,2%
2012	16,8%
2013	20,3%

Izvor: http://www.belex.rs/files/proizvodi_i_usluge/GI_2013.pdf

Iako su se znaci oporavka u razvijenim ekonomijama osetili tokom 2009. godine, efekat preliivanja dobrih poslovnih vesti i jačanja privrede je izostao prvenstveno na malim i nedovoljno razvijenim tržištima kapitala Jugoistočne Evrope.¹⁶ Nastavak pada prometa u 2010. godini mali broj emitenata čijim se akcijama aktivno trguje i niski obimi trgovanja tim akcijama bili su presudni za sve lošije rezultate. Značajan rast broja transakcija desio se drugoj polovini 2010. i tokom 2011. Godine, uz istovremeni rast prometa.¹⁷

Na Beogradskoj berzi je u 2012. godini ostvaren ukupan promet u vrednosti od 24,99 milijardi dinara, odnosno nešto manje od 220 miliona evra, što izraženo u dinarima predstavlja pad prometa od 12,58% u odnosu na prethodnu godinu.¹⁸ Međutim, na Beogradskoj berzi je u 2013. godini ostvaren ukupan promet u vrednosti od 30,16 milijardi dinara, odnosno nešto više od 267 miliona evra, što izraženo u dinarima, predstavlja rast prometa od 21,7% u odnosu na prethodnu godinu. Trgovalo se akcijama, korporativnim obveznicama i obveznicama Republike Srbije, a kao i prethodnih godina trgovanje akcijama je bilo apsolutno dominantno.¹⁹

Uprkos decenijskom zaostajanju srpskog tržišta kapitala za finansijskim centrima evrope (Tabela 2) Srbija nastoji da prihvata standard i pravila finansijskog poslovanja koji su sastavni deo finansijskog sistema EU.

Tabela 2. Ukupna vrednost berzanske trgovine (%BDP)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
EU	86.8	71.0	63.4	77.7	88.8	104.8	157.8	103.4	59.3	57.7	58.0	48.2
Srbija	0	0,7	2,7	1,9	2.6	4.6	6.5	2.6	1.4	0.6	0.8	0.8

Izvor: <http://knoema.com/atlas/topics/Economy>

Pozicioniranje Beogradske berze u odnosu na berze u regionu, polazeći od kriterijuma veličine, pokazuje da je udeo tržišne kapitalizacije u bruto domaćem proizvodu na približno istom nivou u odnosu na posmatrane zemlje, ali da zaostaje za EU. Analiza likvidnosti ukazuje da je Beogradska berza, odnosno srpsko tržište kapitala nelikvidno. Tržište je pod uticajem kretanja u svetskoj privredi i ne zaostaje bitnije za zemljama koje se nalaze u tranziciji ili su u bližoj prošlosti prošle kroz tranziciju.

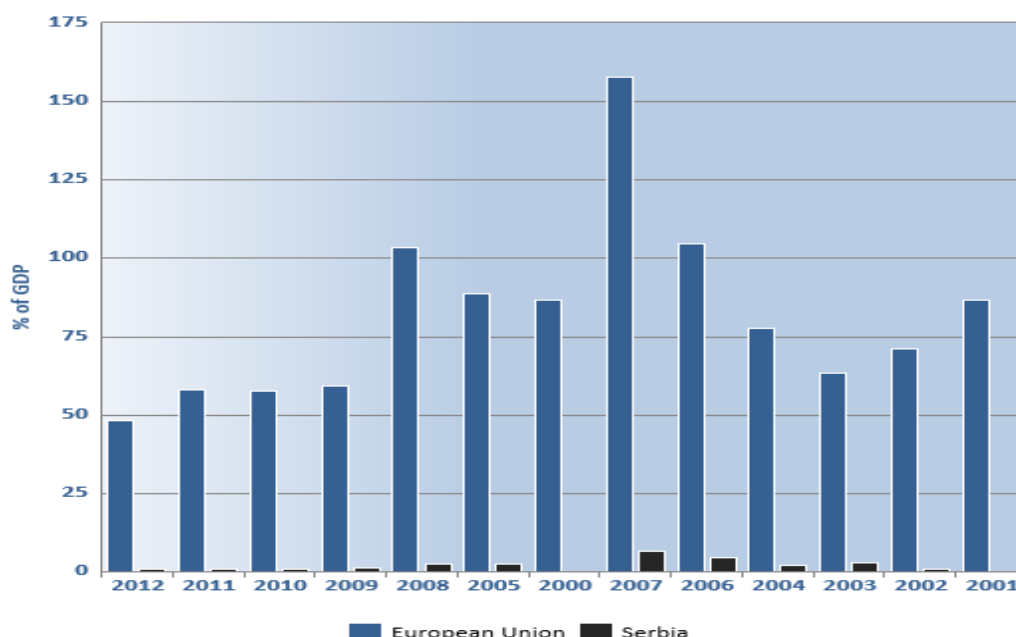
¹⁶ Godišnji izveštaj o poslovanju Beogradske berze u 2010. godini, str. 2. Preuzeto sa sajta: http://www.belex.rs/files/proizvodi_i_usluge/GI_2010.pdf

¹⁷ Godišnji izveštaj o poslovanju Beogradske berze u 2011. godini, str. 3. Preuzeto sa sajta: http://www.belex.rs/files/proizvodi_i_usluge/GI_2011.pdf

¹⁸ Godišnji izveštaj o poslovanju Beogradske berze u 2012. godini, str. 3. Preuzeto sa sajta: http://www.belex.rs/files/proizvodi_i_usluge/GI_2012.pdf

¹⁹ Godišnji izveštaj o poslovanju Beogradske berze u 2013. godini, str. 3. Preuzeto sa sajta: http://www.belex.rs/files/proizvodi_i_usluge/GI_2013.pdf

Grafikon 2. Ukupna vrednost berzanske trgovine (%BDP)



Izvor: <http://knoema.com/WBWDIGDF2014Sep/world-development-indicators-wdi-september-2014>

Visoko postavljeni zahtevi za dosledno sprovođenje evropskih standarda razvoja finansijskog tržišta deluju teško dostižnim. Međutim, razvoj tržišta je proces u kojem se vrše promene u veličini i strukturi tržišta i načinu na koji se obavljaju poslovi na njemu. Stoga je za efikasno funkcionisanje tržišta kapitala na prostoru Srbije neophodno da budu otkolonjena kako ograničenja izvan, tako i ona unutar domaće privrede.

Imajući u vidu prethodno navedeno, mogu se dati neke grube preporuke u smislu ključnih oblasti kojim bi finansijske institucije trebalo da se bave, a to su: korporativno upravljanje, upravljanje rizicima, unapređenje tehnika vrednovanja ulaganja, jačanje transparentnosti i edukacije potencijalnih investitora. U narednom periodu opravdano je očekivati rast učešća nedepozitnih finansijskih institucija, s obzirom na poboljšanje opšte investicione kulture i značajna sredstva oročena u bankama, bez veće mogućnosti za alternativno ulaganje. Dugoročan razvoj srpskog finansijskog tržišta obezbedilo bi zajedničko tržište kapitala zemalja Srednje i Istočne Evrope.

Inicijalna javna ponuda – faktor razvoja berzanskog tržišta

Ključni pokretač razvoja tržišta kapitala je otvaranje preduzeća (*going public*), koje najčešće podrazumeva korišćenje inicijalne javne ponude, kao oblika izlaska na primarno tržište kapitala. Otvaranje preduzeća putem IPO je opšteprihvaćena praksa u ekonomijama sa razvijenim tržištem kapitala. Takođe, inicijalna javna ponuda je zastupljena i u zemljama Centralne i Istočne Evrope, u kojima se inicijalna javna ponuda vezuje za njihovo pristupanje Evropskoj uniji. Rastući broj kompanija koji su putem inicijalne javne ponude ušle na berzansko tržište uticao je na rast zainteresovanosti kako novih emitenata za ulazak na tržište, tako i novih investitora za ulaganje na tržište. Na kompanijama je bilo da ocene da li će ulazak na berzansko tržište putem inicijalne javne ponude akcija, doneti više koristi u odnosu na troškove.

Za razliku od razvijenih zemalja i zemalja u razvoju koje su pristupile EU, u Republici Srbiji IPO kao oblik otvaranja preduzeća nije prisutan, iako postoji interes preduzeća za ulazak na tržište putem IPO i potreba tržišta kapitala za akcijama kvalitetnih kompanija. Osnovni uslov za realizaciju IPO je adekvatna i transparentna zakonsku regulativa. Srpsko tržište kapitala karakterišie izražena informaciona asimetrija, slabo korporativno upravljanje i visok sistemski

rizik. Stoga je neophodno otkloniti navedene slabosti i kroz diskontne cene akcija i poreske olakšice stimulisati izlazak kompanija na berzu putem inicijalne javne ponude.

Evidentno je da se u periodu optimističkih očekivanja povećavaju broj kompanija koje se opredeljuju da do nedostajućih sredstava za finansiranje sopstvenog rasta dođu preko tržišta kapitala. Stoga se povećava broj privatnih kompanija koje se odlučuju za inicijalnu javnu ponudu. Tabela 3 ilustruje prethodnu konstataciju. Posmatrajući period 2007-2014. može se zaključiti da je najveća vrednost i broj IPO upravo bio pre nastanka globalne krize, odnosno u 2007. godini. Krizna dešavanja na finansijskim tržištima su uslovlila da se u godinama nakon nastanka krize značajno smanji kako vrednost, tako i broj IPO. Iako je zaključno sa trećim kvartalom 2014. godine vrednost i broj IPO niži u odnosu na 2007. godinu mesta za optimizam ima, jer broj i vrednost IPO ponuda ima tendenciju rasta u 2014. godini u odnosu na 2013. godinu.

Tabela 3. Vrednost i broj IPO u Evropi u periodu 2007-2014.

Godina	Vrednost IPO (Emlrd.)	Broj IPO
2007	51,3	584
2008	12,7	240
2009	1,9	71
2010	16,2	251
2011	26,2	377
2012	3,6	214
2013	11,7	173
2014□	40,3	289

* Za 2014. godinu podaci su navedeni zaključno sa trećim kvartalom(Q3).

Izvor: IPO Watch Europe 2014: Preuzeto sa sajta <http://download.pwc.com/ie/pubs/2015-pwc-ireland-ipo-watch-q3-2014.pdf>

Inicijalna javna ponuda se u brojnim zemljama pokazala kao dobar način finansiranja rasta, privlačenja kapitala, unapređenja brenda kompanija, znanja i veština menadžmenta i zaposlenih i proširenja strukture akcionara. Otvaranjem preduzeća kroz inicijalnu javnu ponudu privlači se privatni kapital, odnosno, obezbeđuje pristup dodatnim izvorima finansijskih sredstava. Dolazak do finansijskih sredstava na trajnoj osnovi, pristup alternativnim izvorima finansiranja, likvidnost, prepoznatljivost i vidljivost mogu biti dobra osnova da inicijalna javna ponuda postane ustaljena praksa za finansiranje rasta preduzeća i razvoja tržišta kapitala u Republici Srbiji.

Zaključak

Jačanje regulative i nadzora finansijskog sektora obezbeđuje sprečavanje buduće finansijske krize i omogućava EU da krene na put održivog razvoja i jačanja konkurencije. Evrozona ima dva ključna problema, i to: veliki državni dug zemalja Juga i nedostatak, u pravom smislu te reči, bankarske unije. U cilju prevazilaženja ovih i brojnih drugih problema u EU kako u sferi finansija, tako i u realnom sektoru, nesporno je da tradicija mora biti očuvana. S tim u vezi, potrebno je da nacionalne banke, kao najzastupljeniji finansijski posrednici, imaju dominantnu ulogu na tržištu novca i kapitala. Pored toga, potrebno je da stepen interne, eksterne i međusektorske konkurencije u finansijskoj industriji promoviše efikasnost finansijskog tržišta za dobrobit krajnjih korisnika.

Postojeća finansijska kriza je pokazala da je liberalizaciji, zajedništvu i privatizaciji potrebna umerenost. Takođe, finansijska kriza je pokazala da prilikom sagledavanja stepena izloženosti rizicima nije dovoljno pažnje posvećeno kvalitativnoj dimenziji, tj. organizaciji, upravljanju, podsticajima, procesima i ljudima. To nužno podrazumeva premeštanje pažnje sa traženja tehničkih slabosti modela upravljanja rizicima na povećanje fleksibilnosti u upravljanju

rizicima, prepoznavanjem važnosti psihološkog faktora koji izaziva promenu ponašanja tržišnih učesnika i zahteva sveobuhvatan pristup upravljanja rizicima. Nesporno, to bi doprinelo unapređenju upravljanja rizicima u finansijskim tokovima današnjice. Globalna kriza je otkrila brojne slabosti jedinstvenog evropskog finansijskog tržišta. Stoga bi njegova budućnost mogla biti neizvesna.

Pored analize finansijskog tržišta, kao ključnog elementa finansijskog sistema EU u radu je razmatrana struktura finansijskog sistema Srbije i ukazano na moguće perspektive njegovog razvoja. S tim u vezi, bankarski sektor u Srbiji je, prema analiziranim podacima, veličinom i aktivnošću uporediv s bankarskim sektorima tranzicionih zemalja, a s tim u vezi i sa pojedinim članicama Unije. Međutim, strukturna neravnoteža u razvijenosti banka, nebankarskih finansijskih institucija i tržišta kapitala u Srbiji je izraženija u odnosu na ostale zemlje koje su prošle kroz proces tranzicije. U ovom kontekstu inicijalna javna ponuda povećava likvidnost tržišta kapitala i predstavlja pokretač njegovog razvoja. Inicijalna javna ponuda akcija predstavlja šansu za razvoj tržišta kapitala. Pri tome je bitna veličina i kvalitet kompanija koje se uključuju na tržište putem IPO. Jedino jake i kvalitetne kompanije mogu imati značajniji uticaj na razvoj tržišta kapitala. Od veličine i snage kompanije zavisi i njen izlazak na neku od vodećih evropskih berzi. U pogledu daljeg razvoja tržišta kapitala i rasta njegove aktivnosti, takođe je značajna i integracija Beogradske berze sa regionalnim berzama.

Reference

1. Bankarstvo i osiguranje. Preuzeto sa sajta: <http://www.pks.rs/PrivredaSrbije.aspx?id=4>
2. Directive 2002/47, OJL 168, 27.06.2002.
3. Directive 2013/36/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013
4. Directive 93/6, OJL 141, 11.06.1993 and Directive 2002/87, OJL 35, 11.02.2003.
5. Directive 2003/6, OJL 96, 12.04.2003.
6. European Commission: Towards a Single Market Act: For a highly competitive social market economy - 50 proposals for improving our work, business and exchanges with one another, COM (2010) 608 final, Brussels, 27. 10. 2010.
7. Godišnji izveštaj o radu Komisije i kretanjima na tržištu hartija od vrednosti u 2012. godini. Preuzeto sa sajta:
http://www.sec.gov.rs/index.php?option=com_remository&Itemid=47&func=startdown&id=3056
8. Godišnji izveštaj o poslovanju Beogradske berze u 2010. godini. Preuzeto sa sajta:
9. http://www.belex.rs/files/proizvodi_i_usluge/gi_2010.pdf
10. Godišnji izveštaj o poslovanju Beogradske berze u 2011. godini. Preuzeto sa sajta:
11. http://www.belex.rs/files/proizvodi_i_usluge/gi_2011.pdf
12. Godišnji izveštaj o poslovanju Beogradske berze u 2012. godini. Preuzeto sa sajta:
13. http://www.belex.rs/files/proizvodi_i_usluge/GI_2012.pdf
14. Godišnji izveštaj o poslovanju Beogradske berze u 2013. godini. Preuzeto sa sajta:
15. http://www.belex.rs/files/proizvodi_i_usluge/GI_2013.pdf
16. http://ec.europa.eu/internal_market/publications/docs/financial-reform-for-growth_en.pdf
17. http://www.e-finanse.com/artykuly_eng/208.pdf
18. <http://knoema.com/atlas/topics/Economy>
19. <http://knoema.com/WBWDIGDF2014Sep/world-development-indicators-wdi-september-2014>
20. IPO Watch Europe 2014, Preuzeto sa sajta: <http://download.pwc.com/ie/pubs/2015-pwc-ireland-ipo-watch-q3-2014.pdf>
21. Jakšić, M. Grbić, M. (2010). Diversifikovana struktura finansijskih institucija-faktor efikasnosti finansijskog tržišta Srbije, *Zbornik radova Naučnog društva ekonomista Srbije: Kako povećati konkurentnost privrede i izvoza Srbije*, Ekonomski fakultet u Beogradu, 447-463.
22. Kani, J. (2013). The Euro-Zone Debt Crises and their Effects on the Single European Financial Market, *Interdisciplinary Journal of Research in Business*, Vol. 2, Issue. 8, pp.17- 41. Preuzeto sa sajta: <http://www.idjrb.com/articlepdf/article282.pdf>

23. Lewis, K. K. Global Stock Market Linkages Reduce Potential for Diversification, Economic Letter, Federal Reserve Bank of Dallas, Vol. 7, No. 2, February 2012. <http://dallasfed.org/research/eclett/2012/el1202.html>
24. Navigating the New World of Private Equity – A conference summary, Chicago Fed Letter, No. 256a, November 2008. Preuzeto sa sajta: <http://www.idjrb.com/articlepdf/article282.pdf>
25. Prečišćen tekst ugovora o funkcionisanju Evropske unije. Preuzeto sa sajta: http://www.azzk.me/1/doc/Ugovor_o_funkcionisanju_EU.pdf
26. Single Market: Financial Services and the Free Movement of Capital, Preuzeto sa sajta: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/251514/PU1568_BoC_FSFMC_CfE_proof4.pdf
27. Zavišić, A. *U susret jedinstvenom finansijskom tržištu EU*. Preuzeto sa sajta: http://www.ubs-asb.com/Portals/0/Casopis/2009/1_2/B01-02-2009-Zavisic.pdf

POLITIKA NADZORA BANKARSKIH SISTEMA U EU I IZAZOVI FORMIRANJA BANKARSKE UNIJE

Dr Violeta Todorović*
Nenad Tomić**

***Apstrakt:** Tokom poslednje dve decenije došlo je do značajnih promena u globalnom finansijskom sistemu, kao što su brz tehnološki napredak, internacionalizacija i globalizacija, koje nisu zaobišle evropski bankarski sistem. Bankarska tržišta postaju koncentrisanija, sistemi postaju liberalniji, a okruženje konkurentnije. U takvom okruženju, proces integracije zemalja Evropske unije je intenzivirao finansijsku liberalizaciju sa ciljem kreiranja jedinstvenog evropskog tržišta finansijskih usluga. Formiranje jedinstvenog evropskog finansijskog tržišta podrazumevalo je adekvatnu regulatornu kontrolu banaka i međunarodnu konvergenciju nacionalnih regulativa. U okviru zemalja Evropske unije sprovodi se intenzivna i sveobuhvatna harmonizacija bankarskih regulativa, na bazi čega su stvoreni uslovi za efikasniju saradnju između nacionalnih regulatornih organa. Problematika efikasnog nadzora nad poslovanjem banaka aktuelizovana je pojavom finansijske krize. Stoga je u radu učinjen pokušaj sveobuhvatne analize regulatornog okvira bankarskog poslovanja na prostoru Evropske unije, kao i neophodnih regulatornih reformi, koje treba da doprinesu konvergenciji nacionalnih regulativa. Cilj rada sastoji se u kritičkom sagledavanju aktuelnih regulatornih reformi na nacionalnom i nadnacionalnom nivou, kako bi se povećala sigurnost poslovanja banaka i obezbedila sistemska stabilnost. Celokupna analiza je zaokružena preispitivanjem mogućnosti i ograničenja stvaranja evropske bankarske unije.*

***Ključne reči:** regulativa banaka, harmonizacija regulative, regulatorna reforma, bankarska unija*

Uvod

Poslujući u savremenom okruženju, evropske banke kontinuirano teže da poboljšaju performansnost svog poslovanja. Da bi pomogli bankama da se suoče sa izazovima promenljivog ekonomskog okruženja, regulatorni organi širom Evrope omogućili su finansijsku deregulaciju i liberalizaciju bankarskih aktivnosti i finansijskog tržišta, uopšte. Glavni napor regulatorne politike Evropske unije odnosili su se na smanjivanje barijera za međunarodnu trgovinu u oblasti bankarskih i finansijskih usluga i harmonizaciju pravila poslovanja sa ciljem stvaranja jedinstvenog tržišta finansijskih usluga. Međutim, bez fiskalne integracije, ne može se govoriti o potpunoj ekonomskoj i finansijskoj integraciji, što uslovljava i probleme u poslovanju banaka.

Nezavisno od postojeće reforme finansijske regulative u Evropskoj uniji i nove procedure njenog formulisanja, evropski supervizori su priznali da postoji potreba za većom konvergencijom njihovog delovanja, u cilju stvaranja efikasnijeg i disciplinovanijeg jedinstvenog evropskog tržišta finansijskih usluga. Nepromenjena evropska supervizorska arhitektura smanjuje značaj postignute finansijske integracije, što iziskuje potpunu reorganizaciju postojeće supervizorske strukture. Aktuelna kriza je inicirala neophodnost regulatornih reformi, a jedna od značajnijih se odnosi na formiranje bankarske unije, koja treba da obezbedi stabilnost banaka na prostoru Evrope.

Stoga će predmet istraživanja u radu biti usmeren na analizu regulatornog okvira evropskog bankarskog sistema i aktuelnih reformi regulative. Konkretnije, u centru istraživanja biće analiza ključnih regulatornih promena, koje treba da doprinesu većoj konvergenciji

* v.todorovic@kg.ac.rs

** ntomic@kg.ac.rs

nacionalnih regulativa i adekvatnijem nadzoru bankarskih sistema na prostoru Evrope. Respektujući prethodno definisan predmet istraživanja, osnovni cilj rada se sastoji u preispitivanju uloge i značaja preduzetih regulatornih mera i njihovoj delotvornosti u kontroli banaka i očuvanju stabilnosti evropskih bankarskih sistema.

Imajući u vidu postavljeni predmet i cilj istraživanja, u radu će se najpre analizirati jedinstveno evropsko finansijsko tržište. Nakon identifikovanja i ocenjivanja koristi od integrisanog tržišta, kao i evidentiranih prepreka punoj integraciji, pažnja će biti usmerena na analizu regulatornih mera na prostoru Evrope, koje su preduzete radi očuvanja stabilnosti bankarskih sistema. Celokupna analiza biće zaokružena aktuelnim regulatornim reformama i izazovima formiranja bankarske unije.

Jedinstveno evropsko tržište finansijskih usluga

Harmonizacija bankarske regulative zemalja članica Evropske unije imala je za cilj usaglašavanje nacionalnih regulatornih standarda i stvaranje konkurentnijeg i bezbednijeg jedinstvenog bankarskog tržišta. Prekretnica u harmonizaciji regulativa u Evropskoj uniji započela je sa Drugom bankarskom direktivom (*Second Banking Co-ordination Directive*) iz 1993. godine, koja je uvela jedinstvene bankarske pasoše širom Evropske unije, principe kontrole zemlje porekla i uzajamnog priznavanja. Između ostalog, Druga direktiva je dozvolila bankama da posluju kao univerzalne, odnosno da se direktno angažuju u nebankarskim aktivnostima.

U tom periodu, glavna barijera formiranju jedinstvenog evropskog finansijskog tržišta odnosila se na činjenicu da su zemlje članice još uvek imale sopstvene valute i monetarnu politiku. Zbog toga je uvođenje zajedničke valute smatrano centralnim elementom u procesu harmonizacije. Dalji korak ka jedinstvenom tržištu je konačno usledio 1. januara 1999. godine, sprovođenjem treće, poslednje faze Ekonomske i monetarne unije (*Economic and Monetary Union – EMU*).

Jedinstveno finansijsko tržište EU je od početka smatrano važnim ciljem. *Heinemann i Jopp (2002)* su identifikovali i analizirali koristi od stvaranja jedinstvenog finansijskog tržišta EU (tabela 1). Pri tome, došli su do zaključka da će veća integracija finansijskih tržišta na malo inicirati finansijski razvoj i stimulisati rast u EU i da će pomoći da evro stekne status globalne valute. Pri tome je procenjeno da bi se rast u EU mogao povećati za 0,5% godišnje, odnosno godišnji rast bi (na bazi podataka iz 2000. godine) iznosio 43 milijarde evra.

Tabela 1 - Koristi od integracije na tržištima finansijskih usluga EU

Potrošačke koristi	Makroekonomske koristi
- izbor proizvoda	- stimulacija akumulacije kapitala
- formiranje cene, argumenti u korist ekonomije obima (uključujući kvantitativne primere za investicione fondove)	- stimulacija razvoja finansijskog tržišta
- određivanje cena, argumenti u korist konkurencije ponuđača (uključujući kvantitativne primere za kamatne stope na kredite)	- poboljšanje efikasnosti alokacije kapitala
- poboljšanje u alokaciji portfolija (koja uključuje kvantifikaciju prednosti diversifikacije kroz evropske portfolije)	- pozitivan efekat na rast zaposlenosti (uključujući jednačinu za procenu rasta)
	- uticaj na globalnu ulogu evra

Izvor: Friedrich Heinemann and Mathias Jopp, *The Benefits of a Working European Retail Market for Financial Services*, Report to European Financial Services Round Table, Institut für Europäische Politik, Berlin und Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim, 2002, p. 30. http://www.ecri.eu/new/system/files/19+a+Benefits_European_Retail_Market_financ_services_fullversion.pdf

Iako zamišljeno kao izvanredan cilj, stvaranje jedinstvenog evropskog finansijskog tržišta je nailazilo i još uvek nailazi na brojne prepreke. Sa aspekta poslovanja na veliko, integrisana finansijska tržišta postala su interesantnija za vanevropske investitore, koji su mogli da trguju različitim finansijskim proizvodima bez dodatnog valutnog ili rizika kamatne stope. Međutim, na strani poslovanja na malo, odnosno sa stanovništvom, proces integracije jedva da je i otpočeo, jer su tržišta finansijskih usluga na malo još uvek segmentirana nacionalnim granicama, pri čemu se između država izdvajaju razlike u porezima, zaštiti prava korisnika i strukturi ponude proizvoda (Goddard et al, 2010, 833).

Najznačajnije prepreke ka punoj integraciji evropskih finansijskih tržišta, klasifikovane faktorima na strani ponude i tražnje, prikazane su u tabeli 2.

Tabela 2 - Prepreke punoj integraciji finansijskih tržišta na malo u EU

	<i>Prirodne</i>	<i>Indukovane politikom</i>
<i>Strana tražnje</i>	<ul style="list-style-type: none"> ☒ Jezik, kultura ☒ Potrošačko poverenje u nacionalne dobavljače ☒ Udaljenost i želja za ličnim kontaktima 	<ul style="list-style-type: none"> ☒ Diskriminatorni poreski tretman stranih usluga/proizvoda ☒ Postojanje nacionalnih valuta (na primer, u Velikoj Britaniji) ☒ Nedovoljno znanje o procedurama međunarodne odštete
<i>Strana ponude</i>	<ul style="list-style-type: none"> ☒ Informacioni troškovi, nastali kao rezultat prirodnih faktora (na primer, razlike u kulturi) ☒ Pristrasnost ka domaćim proizvodima u utvrđenim kanalima distribucije ☒ Neka manja nacionalna tržišta Evropske unije komercijalno nisu atraktivna 	<ul style="list-style-type: none"> ☒ Informacioni i troškovi usklađivanja, nastali kao rezultat razlika u nacionalnim regulativama (na primer, regulativa o zaštiti potrošača) ☒ Prepreke međunarodnom toku informacija (na primer, ograničeni pristup stranim kreditnim registrima) ☒ Konkurentске privilegije domaćih dobavljača ☒ Spora usklađivanja regulative Evropske unije sa aktuelnim dešavanjima ☒ Visoki troškovi prekograničnih operacija (kao što su troškovi transfera novca)

Izvor: Friedrich Heinemann and Mathias Jopp, *The Benefits of a Working European Retail Market for Financial Services*, Report to European Financial Services Round Table, Institut für Europäische Politik, Berlin und Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim, 2002. p. 46. http://www.ecri.eu/new/system/files/19+a+Benefits_European_Retail_Market_financ_services_fullversion.pdf

Generalno, prepreke se javljaju kao rezultat prirodnih ili politikom indukovanih faktora. Na prirodne prepreke kreatori politike mogu samo delimično da utiču, dok političke prepreke zahtevaju razvoj postojećih i usvajanje novih regulativa bankarskog poslovanja. Takođe, iako je u poslednjim godinama učinjen pomak u konvergenciji cena finansijskih usluga na malo (usled konvergencije kamatnih stopa), značajne cenovne razlike se još uvek mogu identifikovati. Javljaju se kao rezultat brojnih faktora, kao što su: različiti institucionalni i pravni okviri na nacionalnim tržištima, nejednaka konkurencija, nedostatak međunarodne trgovine proizvodima na malo, itd. Svi ovi faktori ukazuju na tržište koje je daleko od integrisanog. Na primer, postojeće razlike u definisanju i procenjivanju kolaterala između zemalja EU, znatno otežavaju prekogranična kreditiranja. Takođe, razlike u nacionalnim računovodstvenim standardima, principima rešavanja bankarskih bankrotstava i zakonima o preuzimanju, otežavaju merđžere i akvizicije (Eppendorfer, et al, 2002, 16)

Uopšteno, na ograničenu integraciju bankarskih tržišta na malo u Evropskoj uniji utiču sledeći faktori: 1) priroda odnosa bankar-skih/finansijskih usluga na malo; 2) ograničena

prekogranična konsolidacija (izazvana, uglavnom, ekonomskim i poslovnim faktorima; 3) veoma ograničeno prekogranično pružanje usluga bez fizičkog prisustva i institucionalne podrške, usled prepreka, poput: duplog oporezivanja ili diskriminatornog oporezovanja finansijskih proizvoda koji se prodaju preko granica, zakona o zaštiti potrošača, pitanja sigurnosti transfera podataka, razlika u ugovornom pravu, pravnih definicija kolaterala, teškoća u implementiranju "pravila o poznavanju svojih klijenata", razlika u načinu izračunavanja cena, i drugih (Casu, et al, 2006, 356). Naravno, koristi od integracije (prikazane u tabeli 1), mogu se ostvariti akcijama odgovornih ljudi do stepena do kojeg se mogu eliminisati postojeće prepreke punoj integraciji.

Bankarska regulativa u Evropskoj uniji

Bankarsko regulisanje podrazumeva propisivanje prudencionih pravila ponašanja i kontrolisanje njihovog sprovođenja, sa ciljem očuvanja stabilnosti bankarskih sistema u okruženju povećanih tržišnih neizvesnosti. Sa promenama u globalnom okruženju, čiju suštinu čine deregulacija, globalizacija i internacionalizacija, pojavili su se i argumenti protiv jake kontrole banaka. Naime, smatralo se da su tržišta visoko efikasna u smislu alokacije kapitala i samoregulišuća (Schooner and Taylor, 2010). Ova tvrdnja bila je bazirana na mišljenju, da u odsustvu regulative, banke moraju da se obazrivije ponašaju i da adekvatno upravljaju rizicima, dok je regulisanje bilo opravdano samo u slučajevima sistemskih nestabilnosti. Međutim, usled opštepoznatih karakteristika i specifičnosti banaka, kao i u praksi potvrđenih opasnosti od potpuno slobodnog i spontanog delovanja tržišnih zakonitosti po stabilnost bankarskih sistema, poslovanje banaka je već odavno predmet regulisanja i kontrole zakonodavne i monetarne vlasti u svim zemljama.

Sa regulatornog aspekta, koncept evropskog bankarskog sistema definisan je i dat u formi Prve i Druge bankarske direktive (imaju snagu osnovnog Zakona o bankama i drugim finansijskim institucijama), ostalih bankarskih direktiva (imaju snagu dopune i izmene zakona), preporuka (imaju snagu podzakonskih akata) i bankarskih standarda (imaju snagu obavezujućih odluka Evropskog parlamenta). Ovim dokumentima formiran je regulatorni okvir, koji je definisao sva pitanja, značajna za funkcionisanje banaka i drugih kreditnih institucija.

Prva bankarska direktiva stupila je na snagu 12. decembra 1977. godine, sa ciljem obezbeđenja koordinacije zakona i ostalih regulatornih propisa koji regulišu osnivanje i poslovanje banaka.

Druga bankarska regulativa stupila je na snagu 1. januara 1993. godine i imala je značajne implikacije na bankarsko poslovanje u zemljama članicama Evropske unije. Prvo, uvela je jedinstvenu evropsku bankarsku licencu, koja je omogućavala bankama, ovlašćenim za rad od strane regulatornih organa sopstvene zemlje, da automatski posluju širom unije, bez dodatnog ovlašćenja. Drugo, uvela je principe kontrole zemlje porekla, što znači da regulatori matične zemlje imaju krajnje supervizorsko ovlašćenje za stranu aktivnost svojih banaka. Među-tim, zemlje domaćini imaju primarnu odgovornost za superviziju likvidnosti i rizika stranih banaka. Takođe, lokalne monetarne vlasti zadržavaju ekskluzivnu odgovornost za mere monetarne politike, nametnute bankama. U cilju konvergencije nacionalnih regulativa i efikasnog funkcionisanja principa uzajamnog priznavanja, Druga bankarska direktiva je ustanovila minimalni osnivački kapital banaka, maksimalno učešće velikih akcionara i banaka u nebankarskom sektoru, kao i određene računovodstvene i zahteve interne kontrole.

Pored navedenih direktiva, koje direktno utiču na bankarsko poslovanje, donete su i druge, relevantne za širi kontekst poslovnih operacija banaka.

Najznačajnija aktivnost regulatornih organa Evropske unije odnosi se na usvajanje Akcionog plana finansijskih usluga - *Financial Services Action Plan (FSAP)*, u maju 1999. godine, koji je Evropski savet (*European Council*) odobrio marta 2000. godine. FSAP je imao za cilj promovisanje konkurentnijeg i dinamičnijeg tržišta finansijskih usluga, promene u sistemu

njihovog regulisanja i unapređenje bezbednog i stabilnog jedinstvenog evropskog tržišta finansijskih usluga.

Ostvarivanje ciljeva FSAP-a poređano je prema prioritetu (1. stvaranje jedinstvenog tržišta finansijskih usluga, 2. povećanje sigurnosti i otvorenosti finansijskih tržišta na malo i 3. poboljšanje regulatornih pravila i prudencione supervizije) i praćeno je vremenskim okvirima, odnosno rasporedom ostvarivanja konkretnih mera. Na taj način, Akcioni plan nije samo posrednik u usklađivanju finansijskih tržišta zemalja članica Evropske unije, već predstavlja i model za poređenje i procenu brzine usvajanja mera i napretka regulatorne reforme.

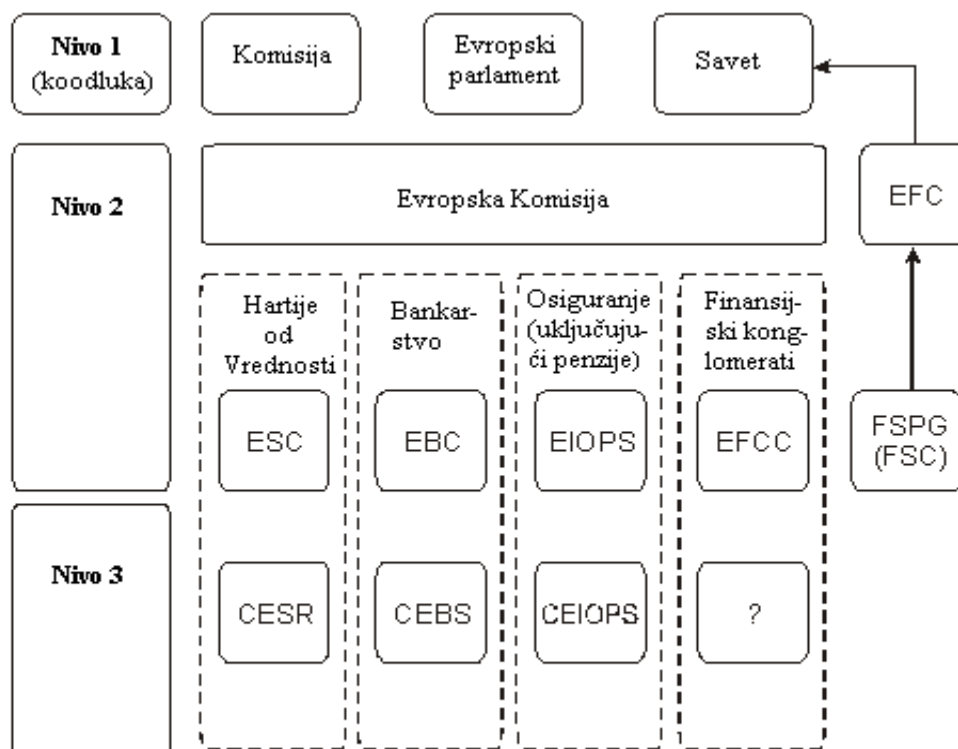
Direktiva o tržištima finansijskih instrumenata (*Markets in Financial Instruments Directive - MiFID*), koja je stupila na snagu 1. novembra 2007. godine, predstavljala je temelj FSAP-a. MiFID pokriva gotovo sve tržišne finansijske proizvode, sa ciljem povećanja konkurentnosti i zaštite korisnika finansijskih usluga. Od posebnog značaja je to što je ova direktiva uvela koncept *maksimalne harmonizacije*, umesto dotadašnjeg funkcionisanja koncepta *minimalne harmonizacije i uzajamnog priznavanja*.

U cilju implementacije MiFID-a (tzv. *MiFID Level 1*), Evropska komisija je, 10. avgusta 2006. godine, usvojila dva posebna akta, i to u formi Direktive (*Commission Directive 2006/73/EC, 26*), kojom se propisuje tehničko sprovođenje mera i Pravila (*Commission Regulation No. 1287/2006, 1*), tzv. *MiFID Level 2*. Time je Komisija pokazala nameru ubrzanog ostvarivanja tri strateška cilja. To su: 1) obezbeđenje pravno regulisanog i celovitog procesa stvaranja jedinstvenog evropskog tržišta, 2) prilagođavanje promenama i inovacijama na finansijskim tržištima i 3) zaštita investitora od prevara i zloupotreba, stvaranjem dubljeg, efikasnijeg i konkurentnijeg tržišta. Stupanjem na snagu Direktive o tržištima finansijskih instrumenata u novembru 2007. godine, zamenjene su sve druge direktive kojima je bila uređena oblast investicionih usluga.

Nakon implementacije Akcionog plana usledio je period snažnog razvoja evropskih tržišta kapitala i finansijskih sistema, uopšte. S obzirom da dinamična finansijska tržišta zahtevaju fleksibilniji sistem odlučivanja i sprovođenja regulatornih odluka i mera, u julu 2000. godine, francusko predsedništvo Evropske unije iniciralo je naimenovanje tzv. *Committee of Wise Men*, kojim je predsedavao *Alexandre Lamfalussy*. Njegov zadatak odnosio se na donošenje nacрта predloga za poboljšanje efektivnosti regulatornog procesa evropskog finansijskog tržišta. U februaru 2001. godine, *Committee of Wise Men* donosi svoj Izveštaj (tzv. *Lamfalussy-ev izveštaj*), koji je obuhvatao mere za pojednostavljenje i ubrzanje kompleksnog i dugog procesa transmisije evropskih propisa u državama članicama. Iako je *Lamfalussy-eva* procedura izvorno namenjena primeni na tržištu hartija od vrednosti, svojom strukturom i sadržajem izašla je iz inicijalnog okvira i krajem 2002. godine njena primena je proširena na čitav finansijski sektor Evropske unije.

Praktično, *Lamfalussy-eva* procedura podrazumeva donošenje evropskih propisa i sprovođenje regulatornih reformi, pomoću pristupa na četiri nivoa, u saradnji sa Evropskom komisijom i vodećim komitetima (slika 1).

Slika 1 - Lamfalussy-eva procedura (The Lamfalussy Procedure)



Skraćenice:

- ESC *European Securities Committee* (Evropski komitet za hartije od vrednosti)
 EBC *European Banking Committee* (Evropski bankarski komitet)
 EIOPC *European Insurance and Occupational Pensions Committee* (Evropski komitet za osiguranje i penzije zaposlenih)
 EFCC *European Financial Conglomerates Committee* (Evropski komitet za finansijske konglomerate)
 CESR *Committee of European Securities Regulators* (Komitet evropskih regulatora hartija od vrednosti)
 CEBS *Committee of European Banking Supervisors* (Komitet evropskih bankarskih supervizora)
 CEIOPS *Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors* (Komitet evropskih supervizora osiguranja i penzija zaposlenih)
 EFC *Economic and Financial Committee* (Ekonomski i finansijski komitet)
 FSPG *Financial Services Policy Group* (Grupa za politike finansijskih usluga)
 FSC *Financial Services Commission* (Komisija za finansijske usluge)

Izvor: Commission press release 6 November 2003 (IP/03/1507); Ecofin Council Minutes, 3 December 2002, 14368/02. Prema: Barbara Casu, Claudia Girardone and Philip Molyneux, *Introduction to Banking*, Prentice Hall, Harlow, England, 2006, p. 178.

Prema ovoj proceduri, evropske institucije, na predlog Komisije, usvajaju okvirnu regulativu, odnosno propise koji uključuju osnovne političke odluke i smernice (*prvi nivo*). Nakon toga, Komisija detaljno priprema tehničke mere implementacije propisa, usvojene na prvom nivou, u saradnji sa četiri specijalizovana Komiteta¹ (*drugi nivo*). Time se ubrzava

¹ To su: *European Banking Committee (EBC)*, *European Securities Committee (ESC)*, *European Insurance and Occupational Pensions Committee (EIOPC)* u *Financial Conglomerates Committee (FCC)*.

postupak donošenja propisa i eliminišu nepotrebni detalji na nivou okvirne regulative. U razvoju mera implementacije propisa, Komisija intenzivno saraduje sa ekspertskim komitetima² (*treći nivo*). Pored savetodavnih usluga, ekspertski komiteti se bave razmenom supervizorskih informacija, konzistentnom implementacijom evropskih pravnih akata i harmonizacijom supervizorskih praksi na evropskom tržištu finansijskih usluga. Na finalnom nivou (*četvrti nivo*), Komisija, u kooperaciji sa zemljama članicama, regulatornim organima uključenim u treći nivo i privatnim sektorom, proverava da li se usvojene evropske regulative konzistentno primenjuju.

Reforma regulatorne arhitekture i formiranje bankarske unije

Prethodno analizirana Lamfalussy-eva procedura je znatno ubrzala proces donošenja propisa u Evropskoj uniji. Međutim, postavlja se pitanje da li se na taj način utiče negativno na kvalitet usvojenih propisa, odnosno da li sistem koji ubrzava donošenje propisa može da preraste u sistem nezadovoljavajućeg pravnog kvaliteta. Naravno, ukoliko sistem ne može da odredi granicu između zadataka pojedinih nivoa i ukoliko jasno ne definiše vrstu propisa koji se na konkretnom nivou donosi, jasno je da postoji opravdani strah od gomilanja nekvalitetnih pravnih akata i njihovog preklapanja.

Na osnovu procene dosadašnjih rezultata regulatorne reforme u Evropskoj uniji, evidentno je da je najveći napredak ostvaren u transparentnosti bankarskog i finansijskog regulisanja. Istovremeno, intenzivirana je saradnja između ekspertskih komiteta, što je omogućilo ažurniju primenu evropskih regulativa na nacionalnom nivou. S druge strane, primedbe upućene ovakvom načinu donošenja regulativa su sve glasnije. Prvo, postojanje velikog broja ekspertskih komiteta i ostalih stručnih odbora dodatno komplikuje proceduru donošenja odluka u vezi sa usvajanjem regulativa i povećava troškove regulisanja, naročito kod manjih država članica. Drugo, vremenski rokovi uključivanja propisa u nacionalna zakonodavstva su prilično kratki, pa zemlje članice, u želji da zauzmu vodeću poziciju u njihovom uspešnom preuzimanju, često pogrešno i nedosledno primenjuju pojedine propise i njihove odredbe.

U cilju rešavanja prethodno navedenih problema potrebno je uvesti strogu superviziju primene postojećih propisa (sprovodi je treći nivo), intenzivirati saradnju trećeg nivoa i Evropske komisije i povećati odgovornost samog finansijskog sektora na koji se određena regulativa odnosi. Takođe, pravovremeno upozorenje na nepravilnosti u primeni zajedničkih regulativa sprečilo bi eventualne političke i ekonomske negativne posledice.

Očigledno je da složenu strukturu evropske finansijske regulative i njenu doslednu primenu na nacionalnom nivou zemalja članica prati fragmentirana i neujednačena supervizija, kako u metodologiji tako i u institucionalnoj strukturi. Takođe, nejasno su definisana supervizorska ovlašćenja nacionalnih institucija u međusobnoj saradnji, kao i odnos između pojedinih nacionalnih supervizorskih institucija. Postoji više razloga koji postojeću evropsku supervizorsku strukturu čine neprimerenom i zahtevaju njenu hitnu reformu, kao što su (Speyer and Walter, 2007, 4-5):

(1) efektivnost postojeće finansijske supervizije - fragmentirana struktura finansijske supervizije, sastavljena od različitih nacionalnih supervizora, dovodi do nestabilnosti finansijskog tržišta. Takođe, usled postojanja asimetričnih informacija, problemi koji se jave na jednom nacionalnom tržištu, veoma brzo se mogu preneti i na sva ostala (tzv. *spill-over* efekat);

(2) efikasnost postojeće finansijske supervizije - dolazi do porasta broja finansijskih izveštaja koje banke i druge finansijske institucije moraju podnositi nacionalnim supervizorima (koji se često preklapaju). Na taj način, umesto da se finansijske institucije nagrađuju za svoje

² To su: *Committee of European Banking Supervisors (CEBS)*, *Committee of European Securities Regulators (CESR)* u *Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors (CEIOPS)*.

prekogrančne aktivnosti, one se kažnjavaju dvostrukim administrativnim opterećenjima, što smanjuje konkurentnost multinacionalnih institucija u globalnim okvirima;

(3) politička odgovornost - postavlja se pitanje pronalaženja praktičnog rešenja za oblikovanje supervizije finansijskih institucija koje obavljaju prekogrančne aktivnosti i supervizije jedinstvenog finansijskog tržišta, u situaciji kada još uvek postoji veliki broj nacionalnih supervizora;

(4) međunarodna konkurentnost evropskog tržišta - problem finansijske regulative i supervizije jedinstvenog finansijskog tržišta Evropska unija ne može rešiti sve dok primenu regulativa na nacionalnom nivou i dalje bude kontrolisala uz pomoć malog broja supervizora, različite institucionalne strukture.

Problem reforme institucionalne strukture supervizora i centralizovane kontrole finansijskih institucija na višem institucionalnom nivou, aktuelan je već nekoliko godina, zbog nedovoljnog stepena ekonomske integracije, odnosno odsustva fiskalne unije. Imajući u vidu da su nedostaci u regulatornim okvirima evidentirani kao ključni uzroci finansijske krize, Evropska komisija je, 23. septembra 2009. godine, predložila uvođenje normativa radi poboljšanja postojećeg regulatornog okvira i imenovala nadzorne organe koji će kontrolisati finansijski sistem na nivou cele Evropske unije (De Larosiere, 2009). Ključni elementi nove regulative obuhvataju:

1. formiranje Evropskog odbora za sistemski rizik (*European Systemic Risk Board - ESRB*), sastavljenog od guvernera centralnih banaka EU, sa zadatkom da procenjuje sistemske rizike i da obelodanjuje upozorenja o rizičnosti poslova koji ugrožavaju finansijsku stabilnost;

2. formiranje Evropskog sistema finansijskih supervizora (*European System of Financial Supervisors - ESFS*), sa zadatkom da kontroliše individualne finansijske institucije na jedinstvenom evropskom tržištu;

3. standardizaciju poslovanja sa derivativnim instrumentima, kako bi se obezbedila njihova veća transparentnost i unificiranost;

4. pooštavanje međunarodnih standarda koji se odnose na različite aspekte poslovanja banaka, od adekvatnosti kapitala do politike nagrađivanja bankarskih menadžera. (Savin, 2009, str. 18-20).

Osnovni cilj reforme ovog područja odnosi se na konsolidaciju institucionalne strukture regulatornih i supervizorskih institucija. Analizom efikasnosti različitih nacionalnih regulatornih okvira, ustanovljena je potreba postojanja dva međusobna stuba supervizije, a to su: makroprudenciona i mikroprudenciona supervizija. Komplementaran pristup superviziji, u kome bi nacionalni supervizori bili odgovorni za superviziju nacionalnih banaka na dnevnoj bazi, dok bi Evropska bankarska uprava (*European Banking Authority - EBA*) vršila nadzor nacionalnih supervizorskih vlasti, može da obezbedi veću sigurnost bankarskog poslovanja (Veron, 2011).

Svetska finansijska kriza aktuelizovala je i pitanje adekvatnosti evropskog modela osiguranja depozita i inicirala reformu Direktive o šemi depozitne zaštite iz 1994. godine, na osnovu koje su sve zemlje članice obavezne da uvedu eksplicitni sistem osiguranja depozita, u cilju održavanja i jačanja poverenja u bankarske institucije zemalja Evropske unije. Usvojena direktiva obezbeđivala je harmonizaciju minimalnog nivoa zaštite interesa deponentata u slučaju bankrotstava banaka i omogućava razvoj kompatibilnih sistema za osiguranje depozita u zemljama EU (Todorović, 2013, str.).

Već u junu 2009. godine usledilo je privremeno povećanje osiguranih depozita u iznosu od 50000 evra, da bi tokom 2010. godine limit bio povećan na 100000 evra. Istovremeno, neke zemlje, kao što su Francuska i Nemačka uvele su privremeno potpuno pokriće depozita, kako deponenti ne bi izgubili svoj novac i kako bi se očuvalo poverenje u banke tokom krize. Iza

nelimitirane garancije depozita stoje država i političke strukture konkretne zemlje (Thematic Review on Deposit Insurance Systems - Peer Review Report, 2012, 11).

Karakteristično za tržište Evropske unije jeste da nacionalni supervizori nisu zainteresovani za očuvanje integralne vrednosti svojih banaka koje posluju van granica zemlje. U uslovima krize, težnja nacionalnih supervizora usmerena je na očuvanje stabilnosti nacionalnih delova prekograničnih banaka. Ovakav stav ima uporište u poznatoj finansijskoj trilemi, koja govori o tome da se tri značajna cilja (održavanje globalne finansijske stabilnosti, jačanje prekograničnih finansijskih integracija i očuvanje nacionalnog integriteta), ne mogu tako lako uklopiti (Schoenmaker, 2012, 5). Svaki od ova tri cilja se može relativno lako uklopiti sa drugim, ali je teško, gotovo nemoguće, postići sva tri.

Međutim, da bi se očuvala kako unutrašnja, tako i prekogranična vrednost evropskih banaka, potrebno je objediniti nadzor, osiguranje depozita, funkciju zajmodavca u poslednjoj instanci i proces rešavanja problemskih banaka na nadnacionalnom nivou, odnosno na nivou Evropske unije (Schoenmaker and Gross, 2012, 8). U tom smislu, predlaže se formiranje Evropskog fonda za osiguranje depozita, koji bi imao značajnu ulogu u nadzoru i rešavanju problema banaka. Fond bi se punio uplatama premija osiguranja na bazi rizika i imao bi fiskalnu zaštitu nacionalnih država. Istovremeno je potrebno inicirati i veću kooperaciju deponenta i banaka, kako bi se obezbedila transparentnost u poslovanju i sprečile banke da izlažu deponente visokim rizicima (Mülbert and Wilhelm, 2011).

U poslednje vreme, u stručnim krugovima se sve češće spominje potreba za postojanjem jedinstvenog evropskog regulatornog okvira, kako bi se minimizirali sistemski rizici i obezbedila stabilnost banaka. Sistemski pristup superviziji i konzistentna primena regulatornih pravila na evropskom tlu, uslovi bi smanjenje nacionalnih razlika u pogledu načina organizovanja sistema regulative. Zbog toga je ideja o formiranju bankarske unije na prostoru Evrope pozitivno ocenjena, jer bi se na taj način redukovali nedostaci u funkcionisanju monetarne unije i ostvarili uslovi za rast kreditne aktivnosti banaka.

Bankarska unija može da obezbedi izjednačavanje uslova poslovanja na prostoru Evrope i eliminiše regulatornu arbitražu, ukoliko obuhvati sve banke, a ne samo sistemski važne ili problemske. Takođe, efikasnost finansijskog sistema zavisice i od načina organizacije bankarske unije. U tom smislu, delimično formirana bankarska unija ne može biti efikasna i efektivna sa aspekta stabilnosti bankarskog sektora.

U septembru 2012. godine, Evropska komisija (European Commission, 2012) je predložila kreiranje jedinstvenog mehanizma supervizije (Single Supervision Mechanism - SSM) i preciznije odredila ulogu Evropske bankarske uprave (EBA). Taj predlog je podrazumevao da ulogu supervizora preuzme Evropska centralna banka (ECB), kao glavna supervizorska institucija, dok bi nacionalne centralne banke ostale nadležne za superviziju banaka na nivou pojedinih država. Stoga je, u cilju efikasnog funkcionisanja sistema, potrebno omogućiti koordinaciju akcija ECB i nacionalnih centralnih banaka.

Međutim, već se postavlja pitanje opravdanosti predlaganja ECB kao osnovne institucije koja treba da bude odgovorna za funkcionisanje bankarske unije (Ioannidou 2012, 88), jer ona, pored eventualne funkcije jedinstvenog regulatora i supervizora, ima i druge (na primer, sprovođenje monetarne politike). U tako koncipiranom sistemu, odluke u vođenju monetarne politike, mogu biti u suprotnosti sa funkcijom jedinstvenog regulatora. Objedinjavanje funkcija supervizije i vođenja monetarne politike u okviru ECB može voditi sukobu interesa, što se može rešiti razdvajanjem funkcija ECB i obezbeđenjem maksimalne transparentnosti u njenom poslovanju (Goyal et al, 2013). Pored toga, za ostvarivanje adekvatnog funkcionisanja sistema supervizije neophodno je razdvojiti odgovornosti i ovlašćenja koja imaju nacionalne centralne banke od odgovornosti i ovlašćenja ECB.

Formiranje bankarske unije, pored koristi, podrazumeva i određene troškove, koji se između ostalog ogledaju u iznalaženju adekvatnih kadrovskih rešenja. Budući da njeno formiranje podrazumeva stvaranje novih institucija, postavlja se pitanje ko treba da snosi troškove njihovog osnivanja. Takođe, imajući u vidu da nova infrastruktura zahteva kvalitetne i obučene kadrove, potrebno je rešiti problem postojeće infrastrukture i postojećih kadrova.

Može se zaključiti da je formiranje bankarske unije politička odluka, koja zavisi od spremnosti nacionalnih vlasti da određeni deo svojih nadležnosti prepuste nadnacionalnim institucijama i time izgube samostalnost u odlučivanju. Međutim, bankarska unija na prostoru Evrope može biti veoma značajna za budućnost evropskih integracija, jer se bazira na jedinstvenim pravilima na nadnacionalnom nivou i predstavlja institucionalni okvir za rešavanje problema odgovornosti država članica.

Zaključak

Okvir istraživanja koji je postavljen u radu, a u kojem se preispituju adekvatnost postojećeg regulatornog okvira evropskih banaka i neophodnost regulatornih reformi, otvorio je mnoga teorijska i praktična pitanja i dileme. Osvetljavanje ključnih aspekata regulatornih promena, koje su u skladu sa zahtevima i izazovima savremenih ekonomskih tendencija, pokazuje značaj, kompleksnost i aktuelnost analizirane problematike.

U radu je ukazano da je stvaranje jedinstvenog evropskog finansijskog tržišta nailazilo i još uvek nailazi na brojne prepreke, koje se mogu svrstati u prirodne i politikom indukovane. Dok se na prirodne prepreke može samo delimično uticati, dotle političke prepreke zahtevaju poboljšanje postojećih i usvajanje novih regulativa bankarskog poslovanja.

Na osnovu analize evropskog bankarskog i finansijskog tržišta, konstatovano je da ono još uvek nije u potpunosti harmonizovano, jer koordinacija između regulatora nije dovoljno razvijena, a krajnji korisnici nemaju velikog uticaja na oblikovanje reforme finansijskog sektora. Takođe, istaknuto je da je postignut veći stepen integracije na strani bankarskog poslovanja na veliko u poređenju sa poslovanjem na malo, gde je, zbog segmentiranosti tržišta finansijskih usluga nacionalnim granicama, proces integracije tek otpočeo.

Analizom regulatornog okvira Evropske unije, može se konstatovati da postoje zemlje koje još uvek nisu definisale i izabrale model supervizije na nacionalnom nivou i da je još uvek aktuelna konsolidacija unutrašnje regulatorne strukture. Takođe, evidentiran je trend smanjivanja broja supervizorskih organa, što korespondira sa sve glasnijom potrebom za uvođenje jedinstvenog evropskog regulatora. Zbog toga je potrebno otkloniti institucionalne, konstitutivne i političke prepreke stvaranju jedinstvenog regulatornog okvira i intenzivirati saradnju između nacionalnih regulatora. Samo na taj način se može postići stabilnost bankarskih sistema na jedinstvenom finansijskom tržištu Evrope.

Nedostaci regulatornog okvira su naročito ispoljeni u uslovima krize, čime je potvrđena potreba njegovog restrukturiranja. Ideja o formiranju bankarske unije je aktuelna i predstavlja realno rešenje za unapređenje regulisanja bankarskog sektora. Važno je istaći da je postavka samog sistema predmet kritika, pri čemu se posebno izdvajaju one koje ističu gubitak ingerencija nacionalnih država i efikasnost funkcionisanja ECB kao institucije zadužene za očuvanje stabilnosti sistema.

Analiza iskustava i efekata primenjenih mera u koncipiranju regulatornog okvira od ključnog je značaja za shvatanje potreba u domenu regulative bankarskog poslovanja. Na osnovu toga, utvrđene su prednosti i nedostaci predloženog rešenja. Izloženi stavovi su razvijani sa ciljem kritičkog osvrta na preduzete regulatorne mere. U izlaganju je konstatovano da su preduzete mere konsekvantno unapređivale zatečeni regulatorni sistem i činile ga prilagodljivim novonastalim uslovima.

Reference

1. Casu B., Girardone C. and Molyneux P., (2006). *Introduction to banking*, Prentice Hall, Harlow, England.
2. Commission Directive 2006/73/EC of the Commission of the European Communities, (2006). *Official Journal of the European Union L 241*, 2. September.
3. Commission Regulation No. 1287/2006 of the Commission of the European Communities, (2006). *Official Journal of the European Union L 241*, 2. September.
4. De Larosiere, J. (2009). The high-level group on financial supervision in the EU, *Report*, Brussels.
5. Eppendorfer, C., Beckmann, R. and Neimke, M. (2002). Market Access Strategies in the EU Banking Sector – Obstacles and Benefits towards an integrated European Retail Market, *Financial Support from the European Financial Services Round Table*, Brussels, Januar.
6. European Commission, (2012). Communication From The Commission To The European Parliament And The Council A Roadmap Towards A Banking Union, *European Commission*, COM(2012) 510 final, Brussels.
7. Goddard, J., Molyneux, P. and Wilson, O.S.J., (2010). Banking in the European union, in Berger A., Molyneux P, & Wilson O.S.J. (eds.), *The Oxford handbook of banking*, Oxford university press.
8. Goyal, R., Brooks, P. K., Pradhan, M., Tressel, T., Dell’Ariccia, G., Leckow, R. and Pazarbasioglu, C. (2013). A Banking Union for the Euro Area, *International Monetary Fund*.
9. Heinemann, F. and Jopp, M. (2002). The Benefits of a Working European Retail Market for Financial Services, *Report to European Financial Services Round Table*, Institut fur Europaische Politik, Berlin und Zentrum fur Europaische Wirtschaftsforschung, Mannheim.
10. http://www.ecri.eu/new/system/files/19+a+Benefits_European_Retail_Market_financ_services_fullversion.pdf
11. http://www.ecri.eu/new/system/files/20+market_access_strategies_in_the_eu_banking_sector.pdf
12. Ioannidou, V. (2012). A first step towards a banking union’ in Beck T. (ed.), *Banking Union for Europe - Risks and Challenges*, Centre for Economic Policy Research (CEPR), London, pp. 85-95.
13. Mülbart, P.O. and Wilhelm, A. (2011). Reforms of EU Banking and Securities Regulation after the Financial Crisis, *Banking & Finance Law Review*, 26, pp. 187–232.
14. Savin, D. (2009). Okvir nove bankarske regulative, *Bankarstvo*, Udruženje banaka Srbije, Beograd, br. 11/12.
15. Schoenmaker, D. (2012). Banking Supervision and Resolution: The European Dimension, *DSF Policy Paper*, No. 19, January.
16. Schoenmaker, D. and Gros, D. (2012). A European Deposit Insurance and Resolution Fund, *CEPS Working Document*, No. 364, May.
17. Schooner M.H. and Taylor, W.M., (2010). *Global bank regulation – principles and policies*, Elsevier Inc., Amsterdam.
18. Speyer, B. and Walter, N., (2007). *Towards a new structure for EU financial supervision*, Deutsche Bank Research Paper, Frankfurt Am Main, pp. 4-5. http://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD0000000000214976.pdf
19. Thematic Review on Deposit Insurance Systems - Peer Review Report, (2012). *Financial Stability Board Publications*, 08. February.
20. Todorović, V. (2013). Uloga osiguranja depozita u sistemima bankarskih regulativa, U V. Leković (Ed.). *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije* (pp. 384-401). Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
21. Veron, N. (2011). Banking Federalism is Key to Eurozone’s Survival, *Emerging Markets – G20 Edition*, November 3.

POLITIKA DEVIZNOG KURSA U PROCESU PRISTUPANJA EU: ISKUSTVA NOVIH ČLANICA EU I PORUKE ZA SRBIJU

Dr Nenad Janković*

***Apstrakt:** Srbija se nalazi u procesu pristupanja EU. Na tom putu režim deviznog kursa može biti od izuzetnog značaja. Uvođenje evra podrazumeva monetarnu neautonomiju i rigidni režim deviznog kursa u formi monetarne unije. Međutim, dok ne dođe do te završne faze, kao što se na primeru novih zemalja članica može videti, politika deviznog kursa u procesu pristupanja EU, odnosno kasnije EMU, može biti različita. Postavlja se pitanje, da li postoji dilema, fiksni ili fleksibilni devizni kurs? Prihvatanje evra svakako vodi ka sve većoj rigidnosti režima deviznog kursa, ali u fazi u kojoj se Srbija nalazi, mogućnost izbora još uvek postoji. Da li je potrebno da monetarna politika i dalje ostane fokusirana na targetiranje deviznog kursa (pri čemu će režim deviznog kursa biti neka forma fiksnog deviznog kursa, ili valutni odbor, kao što je to bio slučaj u Estoniji, Letoniji, Litvaniji), ili da se monetarna politika okrene inflacionom targetiranju uz režim rukovođeno fluktuirajućeg deviznog kursa (Poljska, Češka, Mađarska, Slovačka, Rumunija). U ovom trenutku, Srbija se opredelila za veću fleksibilnost i izabrala rukovođeno fluktuirajući devizni kurs.*

***Ključne reči:** režim deviznog kursa, EU, dinar, evro*

Uvod

Fiksni ili fleksibilni devizni kurs? Dinar ili evro? Svakodnevna dilema u Srbiji koja je prisutna već duži vremenski period. Veoma teško pitanje na koje ne postoji jednostavan odgovor. Devizni kurs predstavlja jednu od najvažnijih cena u ekonomiji, pa se i izbor režima deviznog kursa smatra izborom od izuzetne važnosti za ekonomski razvoj zemlje, naročito za zemlje u tranziciji (poput Srbije). Veliki ekonomski problemi koje su ove zemlje nasledile na početku procesa tranzicije, s jedne strane, kao i njihova potreba i želja za bržim ekonomskim razvojem i većim uključivanjem u regionalne i globalne finansijske i ekonomske tokove, s druge strane, doveli su do toga da izbor režima deviznog kursa u njihovom slučaju ne bude ni malo lak zadatak. Dobro poznata konstatacija da ne postoji režim deviznog kursa koji odgovara svim zemljama i da ne postoji režim deviznog kursa koji će biti adekvatan u neograničeno dugom vremenskom periodu, se ponovo potvrdila. Zato i ne čudi što su u zemljama u tranziciji na snazi bili različiti režimi deviznih kurseva u različitim zemljama, ali i u različitim periodima.

U Srbiji, kao jednoj od tranzicionih zemalja (koja se u prošlosti susrela sa velikim padom poverenja u nacionalnu valutu i imala ogroman problem hiperinflacije), kao jednoj od zemalja koje su u velikoj meri okrenute EU, i koja se nalazi u procesu pristupanja EU (verovatno kasnije i monetarnoj uniji, odnosno prihvatanju evra), može se sa velikom dozom sigurnosti zaključiti da kretanje deviznog kursa dinara, odnosno njegova vrednost, ima veliki uticaj na ekonomsku situaciju. Posle višegodišnjih problema sa inflacijom, Srbija je na početku tranzicionog procesa uvela politiku fiksiranja deviznog kursa. Imajući u vidu tadašnju nestabilnu makroekonomsku situaciju i nepoverenje u sopstvenu monetarnu vlast, u pitanju je bio logičan potez, primenjivan u većini tranzicionih zemalja u početnim fazama tranzicije. U okviru ovakvog stabilizacionog programa, devizni kurs se koristio kao nominalno sidro, s ciljem postizanja makroekonomske stabilnosti i smanjenja stope inflacije. Ovakva politika je dala željene rezultate, pa se postavilo pitanje pravca daljeg vođenja monetarne politike. Ostale tranzicione zemlje su se nalazile u sličnoj situaciji i u tom trenutku birale između dva rešenja: da monetarna politika i dalje ostane fokusirana na targetiranje deviznog kursa (pri čemu će režim deviznog kursa biti neka forma

* njankovic@kg.ac.rs

fiksnog deviznog kursa, ili valutni odbor, kao u Estoniji, Letoniji, Litvaniji), ili da se monetarna politika okrene inflacionom targetiranju uz režim rukovođeno fluktuirajućeg deviznog kursa (Poljska, Češka, Mađarska, Slovačka, Rumunija). Srbija je izabrala ovaj drugi put.

Cilj ovog rada je da se ukaže na značaj izabranog režima deviznog kursa u Srbiji nakon 2000. godine, naročito u svetlu procesa pristupanja EU. Pri tome, nove zemlje članice EU su na svom putu ulaska u EU birale različite režime deviznog kursa tako da će biti izvršena analiza uticaja izabranog režima na njihov ekonomski razvoj u posmatranom vremenskom periodu, kao i poređenje sa Srbijom. Iz tog razloga, ostatak rada je organizovan na sledeći način: drugi deo rada ukratko objašnjava postojeće režime deviznih kurseva u svetu i ukazuje na značaj izabranog režima deviznog kursa; u trećem delu se daje pregled režima deviznih kurseva u izabranim zemljama; u četvrtom delu se analizira ekonomski razvoj izabranih zemalja sa različitim režimima deviznog kursa i u poslednjem delu se izvode određeni zaključci.

Značaj izabranog režima deviznog kursa

Prema klasifikaciji MMF-a postoji sledećih devet režima deviznih kurseva: dolarizacija, valutni odbor, fiksni devizni kurs, sistem prilagodljivih pariteta, puzajući devizni kurs, pokretni koridor, monitoring koridor, rukovođeno fluktuirajući devizni kurs i fluktuirajući devizni kurs. Podela je pravljena prema stepenu fleksibilnosti deviznog kursa, pa bi prema tome neka uopštenija klasifikacija koju MMF koristi glasila: režimi deviznog kursa sa čvrstim vezivanjem (hard pegs), režimi deviznog kursa sa mekim vezivanjem (soft pegs), fleksibilni režimi (režimi određeni od strane tržišta) i ostali režimi. Važnost odluke o tome koji režim primenjivati proističe iz empirijski dokazanog uticaja primenjivanog režima na ekonomske performanse privrede. Pored svih navedenih režima, osnovna dilema se svodi na izbor: fiksni ili fleksibilni devizni kurs? Međutim, pojedini ekonomisti smatraju da ova dilema ne treba biti ključna, već da bi osnovu svega trebalo da predstavlja dilema – dobra ili loša makroekonomska politika. Jednostavno, adekvatan režim deviznog kursa predstavlja neophodan, ali ne i dovoljan uslov za ekonomski razvoj neke privrede. Za postizanje pozitivnih, naročito dugoročno održivih rezultata, neophodno je adekvatno vođenje kompletne makroekonomske politike.

Kao što je u okviru uvodnih razmatranja rečeno, višedecenijska ekonomska istraživanja su pokazala da nema jednog režima koji odgovara svim zemljama, kao i da nema režima koji bi nekoj zemlji odgovarao u neograničeno dugom vremenskom periodu. Može se konstatovati da „optimalni“ režim deviznog kursa zavisi od velikog broja determinanti koje karakterišu određenu privredu u određenom vremenskom periodu, odnosno od individualnih ekonomskih karakteristika zemlje.

Ipak, može se reći da postoje neke opšte pretpostavke za izbor politike deviznog kursa koje bi bile zajedničke svim vrstama ekonomija. Savremenija ekonomska literatura navodi sledeće determinante koje utiču na izbor režima deviznog kursa (Mečev, 2012, str. 68):

- veličina ekonomije – što je nacionalna ekonomija veća, to je bolje koristiti režim fluktuirajućeg deviznog kursa,
- otvorenost ekonomije – što je stepan otvorenosti neke zemlje veći, to je bolje koristiti režim fiksnog deviznog kursa,
- diversifikacija proizvodnje/strukture izvoza – što je stepen diversifikacije manji, a udeo jednog spoljnotrgovinskog partnera veliki, boljim se čini korišćenje režima „vezivanja“ domaće valute za valutu te zemlje,
- divergencija između stopa domaće i inostrane inflacije – što je razlika u stopama inflacija veća, bolje je korišćenje režima fleksibilnog deviznog kursa, mada je, sa druge strane režim fiksnog deviznog kursa koristan u stabilizacionoj politici, tj. politici smanjivanja stope inflacije,
- stepen ekonomske/finansijske razvijenosti – što je ovaj stepen veći, bolje je koristiti režim fleksibilnog deviznog kursa,

- mobilnost faktora rada – što je mobilnost niža, bolje je koristiti režim fleksibilnog deviznog kursa,
- mobilnost kapitalnih tokova – veći stepen mobilnosti tokova kapitala implicira velike teškoće u održavanju režima fiksnog deviznog kursa,
- inostrani nominalni šokovi – ako je ekonomija izložena toj vrsti šokova, tada je bolje koristiti režim fleksibilnog deviznog kursa,
- domaći nominalni šokovi – ako je ekonomija izložena toj vrsti šokova, tada je bolje koristiti režim fiksnog deviznog kursa,
- realni šokovi – ako je ekonomija izložena realnim šokovima (domaćim ili inostranim), bolje je korišćenje režima fleksibilnog deviznog kursa,
- kredibilitet nosilaca makroekonomske politike – što je niži kredibilitet, to je bolje korišćenje režima fiksnog deviznog kursa.

Iako je naveden veliki broj determinanti, problem predstavlja činjenica da ovaj spisak nije „konačan“. Specifikacija ovih determinanti je sama po sebi težak zadatak, naročito zato što se lista dopunjavala u skladu sa razvojem ekonomske teorije. Pored toga, problem može da predstavlja situacija u kojoj bi, u nekom posmatranom trenutku, po pojedinim determinantama u nekoj zemlji trebalo koristiti režim fiksnog, a po pojedinim režim fleksibilnog deviznog kursa. U tom slučaju, ekonomska vlast treba da odredi koji od kriterijuma ima veću specifičnu težinu ne samo u datom trenutku, već i u narednom periodu. Svakako da se vremenom prioriteta mogu menjati što može dovesti do promene režima deviznog kursa u posmatranoj zemlji.

Pored posmatranja sa aspekta ekonomskih karakteristika koje ih odlikuju, problem izbora režima deviznog kursa treba posmatrati i sa aspekta razvojnih ciljeva koje zemlja ima. Na strani ciljeva bitni su: ekonomska fleksibilnost, monetarna stabilizacija i brza ekonomska integracija sa „zapadnom“ Evropom. Prvom cilju više odgovara fleksibilan devizni kurs, dok se druga dva vezuju za primenu fiksnog deviznog kursa (kao i za evroizaciju i valutni odbor). Karakteristike većine tranzicionih zemalja, kao što su mala veličina tržišta i nerazvijenost finansijskog tržišta, smanjuju prednosti fleksibilnog kursa i idu u prilog primeni „čvrstih“ režima. Sa druge strane, fiksni devizni kurs u uslovima relativno visoke inflacije dovodi do stalnog pogoršanja cenovne konkurentnosti domaće privrede, povećava uvoz, smanjuje izvoz i tako dovodi do problema deficita spoljnotrgovinskog bilansa. Dakle, generalno gledano, na osnovu sagledavanja i prednosti i nedostataka koje sa sobom nose izabrani režimi deviznih kurseva, može se zaključiti da u slučaju izloženosti ekonomije različitim eksternim šokovima, relativno bolje rešenje će predstavljati fluktuirajući devizni kurs, dok se prilikom rešavanja unutrašnjih poremećaja (borba protiv inflacije) prednost daje fiksnom režimu deviznog kursa (Miljković, 2008, str. 54).

Sve zemlje jugoistočne Evrope imaju za cilj ulazak u EU, a nakon toga i prihvatanje evra kao jedinstvene valute. Da bi neka od zemalja uvela evro mora proći kroz tri faze: prva faza obuhvata proces pristupanja EU, druga proces pristupanja EMU i treća podrazumeva članstvo u EMU (tek u ovoj fazi se podrazumeva uvođenje evra). S obzirom na različite režime deviznih kurseva koje su primenjivale (i još uvek primenjuju), kao i da se ne zna tačan datum prijema u EU i EMU, može se postaviti pitanje da li bi u periodu koji prethodi usvajanju evra bilo svrsishodno uspostaviti određenu vrstu monetarne saradnje između ovih zemalja – bilo u formi regionalne zone fiksnih kurseva, ili, čak, formiranja jedinstvene valute. U svom radu, Tasić i Vučković su ispitivali mogućnost da dođe do određene monetarne integracije sledećih zemalja: Srbije, Albanije, Bugarske, Hrvatske, Mađarske, Makedonije i Rumunije. Neke od ovih zemalja su već ušle u EU, ostale su u fazi pristupanja i međusobno su povezane CEFTA sporazumom. Međutim, na osnovu sprovedenih istraživanja, došli su do sličnih zaključaka koji su bili već doneti od strane nekih drugih autora – privredni ciklusi su slabo povezani, što ukazuje na relativno visoke troškove monetarne integracije posmatranih zemalja i eventualnog napuštanja politike deviznog kursa. Pored ove činjenice koja ne ide u prilog stvaranju monetarne integracije, Tasić i Vučković su istakli da je iskustvo pojedinih valutnih unija pokazalo da države koje formiraju valutnu uniju mogu da konvergiraju nakon određenog vremena članstva u uniji, što

znači da, iako zemlje nisu pripadale *ex ante* optimalnom valutnom području, ti uslovi mogu biti ispunjeni *ex post* (Tasić i Vučković, 2009, str. 31-43). Na taj način, s obzirom na činjenicu da se dešava da uspešna trgovinska integracija kasnije preraste i u monetarnu, kao i na trenutak u kom se EU nalazi (neizvesnost što se politike proširenja tiče i problemu u funkcionisanju EMU), ipak ostavljaju otvorenom opciju (iako teorijske pretpostavke nisu zadovoljene) da ovakva monetarna saradnja može doneti određene koristi.

Pregled režima deviznih kurseva u izabranim zemljama

Tranzicijom (koja je u nekim zemljama počela još 90-ih godina prošlog veka) je obuhvaćen veliki broj zemalja koje su se nalazile na različitom stepenu razvoja, pri čemu je svaka zemlja imala određene specifičnosti, tako da ne treba da čudi što je u tim zemljama, u tom periodu primenjivan veliki broj različitih režima deviznih kurseva. Pojedine zemlje su uviđale promene koje su u međuvremenu nastale, i menjale sopstvene režime deviznih kurseva. Može se reći da se tranzicione zemlje prema kombinaciji režima deviznog kursa i monetarne politike na svom putu ka EU (odnosno EMU), u prvoj fazi, mogu svrstati u tri grupe: grupa zemalja koja je zadržala monetarni režim targetiranja deviznog kursa uz uglavnom rigidne forme deviznog kursa (Estonija, Litvanija i Letonija); grupa zemalja koja je menjala nominalno sidro monetarne politike tako što je prešla sa deviznog kursa kao nominalnog sidra ka inflacionim targetima, pri tome koristeći fleksibilnije režime deviznog kursa (Poljska, Češka, Slovačka i Mađarska) i grupa zemalja koja nije pratila ni jedan od navedenih pristupa već je koristila netransparentne i promenljive monetarne strategije i režime deviznog kursa (Slovenija, Rumunija i Bugarska) (Beker Pucar, 2010, str. 165). S obzirom da se primenjivani režim deviznog kursa u dosta slučajeva razlikovao od zvanično utvrđenog, MMF je od 2006. godine počeo da objavljuje izveštaje o *de facto* (u praksi) primenjivanim deviznim kursovima u svojim zemljama članicama - *De Facto Classification of Exchange Rate Regimes and Monetary Policy Frameworks*. Većina ekonomskih analitičara se slaže da je ovaj Izveštaj merodavniji od Izveštaja koji prikazuje zvanično utvrđene devizne kurseve (*de jure*) za donošenje bilo kakvih ekonomskih odluka. Iz tog razloga je u tabeli 1 prikazano kakvi su se režimi deviznih kurseva primenjivali u praksi u tranzicionim zemljama od početka tranzicije pa sve do 2008. godine. Vidi se jasna tendencija smanjivanja učešća slobodno fluktuirajućih deviznih kurseva, što, imajući u vidu koje zemlje su u pitanju i kakve determinante idu u prilog režimu slobodno fluktuirajućeg deviznog kursa, ne treba da čudi.

Tabela 1: De facto režimi deviznih kurseva u tranzicionim ekonomijama, 1992 – 2008., udeo zemalja koje ih primenjuju u ukupnom posmatranom uzorku

	Fiksni	Kontrolisano fluktuirajući	Slobodno fluktuirajući
1992 – 1996.	13,4%	40,3%	46,3%
1997 – 2000.	23,4%	55,8%	20,8%
2001 – 2004.	27,7%	68,7%	3,6%
2005 – 2008.	31,5%	59,0%	9,5%

Izvor: Stanišić, N. i Janković, N., (2012), "Veličina i otvorenost privrede kao determinante režima deviznog kursa tranzicionih zemalja", Rad u Zborniku radova: Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije u 2012. godini, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, str. 223

Neke od ovih zemalja su u međuvremenu ušle u EU i počele proces ulaska i u monetarnu uniju što je uticalo na njih da prihvate ERM II (druga faza – pristupanje EMU) i fiksiraju svoje valute u odnosu na evro (naravno, sa mogućnošću oscilacija +/-15%). Pored činjenice da zbog prihvatanja evra u nekom narednom periodu, zemlje kandidati moraju da prihvate članstvo u ERM II, stanje u posmatranim zemljama, njihova razvijenost finansijskih tržišta, stepen poverenja u nacionalnu monetarnu vlast i u nacionalnu valutu su uticali da samo Poljska ima u suštini slobodno fluktuirajući devizni kurs. Sve ostale zemlje su imale neke oblike intervencija koje su ih *de facto* svrstavale u grupu režima deviznih kurseva sa većom ili manjom rigidnošću.

Tabela 2: Režimi deviznih kurseva u odabranim tranzicionim zemljama u 2008. i 2014. godini

	2008	2014
BIH	valutni odbor	valutni odbor
Bugarska	valutni odbor	valutni odbor
Hrvatska	fiksni	fiksni
Češka	slobodno fluktuirajući	rukovođeno fluktuirajući
Estonija	valutni odbor	slobodno fluktuirajući
Mađarska	slobodno fluktuirajući	rukovođeno fluktuirajući
Letonija	fiksni (ERM II)	slobodno fluktuirajući
Litvanija	valutni odbor	valutni odbor
Makedonija	fiksni	fiksni
Crna Gora	jednostrano prihvaćen evro	jednostrano prihvaćen evro
Poljska	slobodno fluktuirajući	slobodno fluktuirajući
Rumunija	rukovođeno fluktuirajući	rukovođeno fluktuirajući
Srbija	rukovođeno fluktuirajući	rukovođeno fluktuirajući
Slovačka	puzeći okvir	slobodno fluktuirajući
Slovenija	slobodno fluktuirajući	slobodno fluktuirajući

Izvor: IMF, Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions 2014, Washington, D.C. str. 6-7

Kolona koja u tabeli 2 predstavlja stanje u 2014. godini može malo da zavara kada se pogleda broj zemalja koje koriste režim slobodno fluktuirajućeg deviznog kursa. Ovakav rezultat je posledica činjenice da su, u međuvremenu, pored Slovenije u EMU ušle i Slovačka, Estonija, Letonija, pa čak i Litvanija (od 1.1.2015. godine), što znači da će i pored Litvanije u 2015. godini stajati režim slobodno fluktuirajućeg deviznog kursa. Sve ove zemlje su prihvatile evro kao sopstvenu valutu čime su prihvatile i njegovo fluktuiranje. Od preostalih zemalja, vidi se da su BIH, Bugarska, Hrvatska i Makedonija izabrale neku formu rigidnijeg režima deviznog kursa (naravno i Crna Gora koja je jednostrano prihvatila evro kao sopstvenu valutu), dok su se Češka, Mađarska, Rumunija i Srbija odlučile za malo fleksibilniju varijantu. Ni jedna od ovih zemalja još uvek nije prihvatila članstvo u ERM II što bi trebalo da predstavlja, na neki način, uvodni korak u gubitak monetarne autonomije, tj, članstvo u EMU i uvođenje evra. Trenutno, samo je Danska učlanjena u ERM II, s tim što ona ne želi da napravi korak dalje i da prihvati evro kao sopstvenu valutu.

Većina zemalja članica EU želi da uvede evro kao sopstvenu valutu. Ono što za njih predstavlja problem je činjenica da je ulazak u EMU uslovljen ispunjavanjem određenih kriterijuma konvergencije. Međutim, ispunjenost tih kriterijuma se „različito“ posmatra od zemlje do zemlje, tako da je početak funkcionisanja EMU obeležila situacija u kojoj se „smatralo“ da su zemlje ispunile kriterijume, iako je bilo jasno da nisu i da je najveći problem predstavljao javni dug (u čak 10 od tadašnjih 15 zemalja članica – Belgija i Italija su ušle u evrozonu sa javnim dugom iznad 110% BDP-a). Sa druge strane, Slovenija i Litvanija su istovremeno konkurisale za pristupanje evrozoni i Slovenija je u evrozonu ušla 2007. godine, a Litvanija je tada bila odbijena zato što joj je inflacija bila veća od dozvoljene za 0,1% (ušla je tek 2015. godine). Pored toga, očigledno je da u većini novih zemalja članica želja za uvođenjem evra varira u zavisnosti od pre svega, ekonomskih i političkih prilika, pa se tako u određenom trenutku mislilo da će Poljska ući u evrozonu do 2012. godine, a Češka do 2013. ili 2014. godine, što se pokazalo pogrešnim. Svetska finansijska, kasnije i ekonomska kriza je svakako u velikoj meri uticala na ova dešavanja. U tom trenutku je MMF je smatrao da bi uvođenje evra u zemljama Centralne i Istočne Evrope koje su pogođene krizom donelo određenih prednosti, pre svega u rešavanju problema akumulacije duga u inostranoj valuti, smanjivanju neizvesnosti i popravljajući poverenja u monetarnu vlast. Iz tog razloga, MMF se zalagao za ublažavanje pomenutih kriterijuma konvergencije za pristupanje monetarnoj uniji kako bi ove zemlje postale „kvazičlanovi“ bez mesta u Evropskoj centralnoj banci. Međutim, ministri finansija evrozone i Evropska centralna banka (iako su pojedine zemlje EU bile za to) su odbili tu ideju uz

obrazloženje da se kriterijumi moraju poštovati (iako je očigledno da u određenim situacijama nije bilo tako). Teorijski gledano, suština konvergencije ka evru je potpuna jasna. Iskakanje iz ovih kriterijuma će vremenom dovoditi zemlju u sve težu situaciju, bilo po pitanju gubitka konkurentnosti ili finansiranja sopstvenih obaveza, što svakako nije dobro za stabilnost cele evrozone (slučaj Grčke u poslednjih par godina) (Nikolić, 2009, 82-83).

Kao što je već navedeno, posmatrane zemlje su izabrale različite monetarne politike i režime deviznog kursa u procesu pristupanja EU. Ono što sledi nakon ove faze (a već je napomenuto da većina zemalja članica to želi) je da se zemlje moraju suočiti sa drugom fazom u procesu pristupanja EMU, tj. sa ispunjavanjem kriterijuma konvergencije i učešćem u ERM II. Pristupanje EU ne zahteva automatski učestvovanje u ERM II, međutim ukoliko zemlja članica želi prihvatiti evro kao sopstvenu valutu, već u toj drugoj fazi, režim deviznog kursa mora ići u pravcu smanjivanja oscilacija i prihvatanja ERM II koji podrazumeva prihvatanje target zone sa fluktuacijama +/-15% u odnosu na centralni paritet definisan u odnosu na evro. Dakle, učešće u ERM II podrazumeva centralni, fiksni paritet, vezanost pariteta u odnosu na evro i margine fluktuacije koje mogu (do +/-15%), a ne moraju postojati. Zbog toga su režim poput fiksnog pariteta u odnosu na druge valute, unilateralne evroizacije, slobodnog fluktuiranja i pokretnog koridora nekompatibilni sa ERM II. Iz ovih razloga, zemlje koje su u prvoj fazi pristupanja EMU izabrale fleksibilnije režime deviznog kursa (Poljska, Češka, Srbija...) će pri prelasku u ovu fazu osećati veće promene, od onih zemalja koje su se odlučile za neki od rigidnijih režima deviznog kursa. Iako se ovakav režim deviznog kursa smatra najfleksibilnijom formom središnjih režima deviznih kurseva, pruža znatno manje mogućnosti za vođenje samostalne monetarne politike u odnosu na režim nezavisnog fluktuiranja. Prihvatanje ERM II predstavlja samo neku vrstu međuperioda ka još većoj rigidnosti što se režima deviznog kursa tiče, koja se završava prihvatanjem evra kao sopstvene valute. Ova faza predstavlja poslednju fazu u procesu ulaska u EMU i podrazumeva konačnu promenu monetarne strategije (od, u našem slučaju inflacionog targetiranja), u pravcu potpune monetarne neautonomije i kao što je već napomenuto, prihvatanja monetarne unije kao rigidnog režima deviznog kursa (Beker Pucar, 2010, str. 230-241).

Pokazatelji razvoja izabranih zemalja

Svaka od posmatranih zemalja je izabrala neki svoj način za vođenje politike deviznog kursa u periodu koji je prethodio učlanjenju u EU. Očigledno, Srbija je (iako je posle 2000. godine zvanično primenjivala režim fluktuirajućeg deviznog kursa) u početnim godinama tranzicionog perioda (u ovom slučaju se misli na period posle 2000. godine) devizni kurs koristila kao nominalno sidro čime je uspela u svojoj nameri da postigne određeni stepen makroekonomske stabilnosti. Međutim, smatra se da je takva politika deviznog kursa uticala i na delimični gubitak izvozne konkurentnosti. Pojedini ekonomisti smatraju da je propušten pravi trenutak tj. da se zakasnilo sa napuštanjem korišćenja deviznog kursa kao nominalnog sidra. U svakom slučaju, politika deviznog kursa dinara se kretala u smeru veće fleksibilnosti i u toku 2006. godine je monetarna politika promenjena u politiku inflacionog targetiranja, dok je režim deviznog kursa (p)ostao rukovođeno fluktuirajući, čime je Srbija izabrala sličan put kao i Poljska, Češka, Slovačka i Mađarska. U narednim tabelama će biti prikazani neki osnovni makroekonomski pokazatelji u izabranim (bivšim) tranzicionim zemljama i izvršena komparativna analiza uspešnosti ekonomskog razvoja tih zemalja.

Tabela 3: Godišnja stopa rasta BDP u %

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
BIH	5,00	6,20	6,80	5,40	-2,90	0,70	1,00	-1,20	2,50
Bugarska	6,00	6,50	6,90	5,80	-5,00	0,70	2,00	0,50	1,10
Hrvatska	4,20	4,80	5,20	2,10	-7,40	-1,70	-0,30	-2,20	-0,90

Češka	6,40	6,90	5,50	2,70	-4,80	2,30	2,00	-0,80	-0,70
Estonija	9,50	10,40	7,90	-5,30	-14,70	2,50	8,30	4,70	1,60
Mađarska	4,30	4,00	0,50	0,90	-6,60	-2,90	2,10	1,10	3,50
Letonija	10,60	12,20	10,00	-4,20	-18,00	-0,30	5,30	5,00	4,10
Litvanija	7,80	7,80	9,80	2,90	-14,70	1,30	6,00	3,70	3,30
Makedonija	4,40	5,00	6,10	5,00	-0,90	2,90	2,80	-0,40	3,10
Crna Gora	4,20	8,60	10,70	6,90	-5,70	2,50	3,20	-2,50	3,30
Poljska	3,50	6,20	7,20	3,90	2,60	3,70	4,80	1,80	1,70
Rumunija	4,30	8,70	6,30	7,90	-6,80	-0,90	2,30	0,40	3,50
Srbija	5,50	4,90	5,90	5,40	-3,10	0,60	1,40	-1,00	2,60
Slovačka	6,50	8,30	10,70	5,40	-5,30	4,80	2,70	1,60	1,40
Slovenija	4,00	5,70	6,90	3,30	-7,80	1,20	0,60	-2,60	-1,00

Izvor: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>

Na osnovu tabele 3 u kojoj je prikazana godišnja % stopa rasta BDP, može se primetiti da jedino Poljska, koja je primenjivala slobodno fluktuirajući devizni kurs, u posmatranom vremenskom periodu (od 2005. do 2013. godine) nije imala negativne stope privrednog rasta. Sve ostale zemlje su se suočavale sa tim problemom, najviše u 2009. godini. Naravno, negativne stope rasta su bile posledica svetske finansijske, kasnije i ekonomske krize koja je tokom 2008. godine zahvatila veći deo zemalja. Najgore posledice krize su se osetile u 2009. i kasnije, u 2012. godini. Posle Poljske, zemlje koje su imale negativnu stopu privrednog rasta u samo jednoj godini (2009-oj) su Bugarska, Slovačka i Litvanija sa različitim režimima deviznog kursa. Bugarska je koristila valutni odbor, dok je Slovačka od neke forme puzećeg okvira, kada je prihvatila evro prešla na slobodno fluktuirajući devizni kurs. Interesantno je da su zemlje sa najrigidnijim režimima deviznog kursa (Estonija, Letonija i Litvanija) u 2009. godini zabeležile najveći pad privredne aktivnosti (-14,7%, -18% i -14,7%, respektivno), ali su se nakon toga brzo oporavile i ponove beležile, u proseku bolje stope rasta od ostalih zemalja (kao što je bio slučaj i pre izbijanja krize).

Tabela 4: Bilans tekućeg računa kao % BDP

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
BIH	-16,90	-8,00	-9,40	-14,10	-6,60	-6,10	-9,60	-9,20	-5,90
Bugarska	-11,40	-17,40	-26,20	-22,30	-8,50	-1,60	0,20	-0,90	1,80
Hrvatska	-5,40	-6,40	-7,20	-8,60	-4,90	-1,50	-0,70	-0,40	1,20
Češka	-0,90	-2,00	-4,20	-2,00	-2,40	-3,70	-2,70	-1,20	-1,40
Estonija	-9,90	-15,20	-15,80	-9,20	2,80	2,00	0,20	-1,90	-1,20
Mađarska	-7,00	-7,10	-7,20	-7,00	-0,80	0,30	0,80	1,80	4,10
Letonija	-12,40	-22,70	-22,30	-13,30	8,80	3,00	-2,20	-2,50	-0,80
Litvanija	-7,00	-10,60	-14,50	-13,30	3,90	0,00	-1,40	-0,20	1,50
Makedonija	-2,70	-0,40	-7,40	-12,60	-6,50	-2,10	-2,50	-3,10	-1,90
Crna Gora			-39,90	-49,70	-27,70	-23,10	-17,60	-19,00	-14,70
Poljska	-2,40	-3,80	-6,20	-6,60	-3,90	-5,00	-4,90	-3,70	-1,40
Rumunija	-8,60	-10,40	-13,50	-11,60	-4,20	-4,40	-4,60	-4,40	-0,90
Srbija			-17,10	-21,10	-6,70	-6,50	-8,30	-11,50	-6,10
Slovačka	-6,40	-5,60	-4,80	-6,20	-3,60	-3,60	-2,10	2,20	2,10
Slovenija	-1,90	-1,80	-4,20	-5,30	-0,50	-0,10	0,40	3,20	6,10

Izvor: <http://data.worldbank.org/indicator/BN.CAB.XOKA.GD.ZS>

Kada se pogleda bilans tekućeg računa, situacija se ponovo dosta razlikuje od zemlje do zemlje. Ne računajući Crnu Goru koja je po ovom parametru ubedljivo najlošija (ali je od 2008. godine primetno značajno smanjenje), podaci govore da Srbija i BIH i dalje mnogo više troše nego što proizvode. Ukoliko bi ta sredstva bila iskorišćena na pravi način, to verovatno i ne bi bio problem, u suprotnom, može doći do problema održivosti spoljnog duga. U ovom slučaju

svetska finansijska i ekonomska kriza je „pomogla“, tako da je izuzetno veliki deficit tekućeg računa (-21,1%) već u narednoj godini znatno smanjen (-6,7%). Međutim, na osnovu podataka iz narednih godina, očigledno je da nema konstantnog smanjivanja ove vrednosti, već da on varira iz godine u godinu, pa je u 2012. godini ponovo bio dvocifren (-11,5%). Primetno je da su Bugarska i Rumunija (uz korišćenje različitih režima deviznih kurseva) nakon prijema u EU svoje stanje u tekućem računu znatno popravile (Rumunija sa -13,5% u 2008. godini došla na -0,9% BDP u 2013. godini, odnosno Bugarska sa -26,2% u 2008. godini je dostigla suficit od 1,8% BDP u 2013. godini). Kod predstavnika fleksibilnijih režima deviznog kursa, poput Poljske, Češke, Slovačke, Slovenije... primetne su manje oscilacije ovog pokazatelja, nego u slučaju korisnika rigidnijih režima deviznog kursa (Estonija, Letonija (od deficita od čak 22,7% u 2006. godini, do suficita od 8,8% BDP u 2009. godini), Litvanija). Ono što je karakteristično za sve ove nove zemlje članice EU je to da su „iskoristile“ krizu i u velikoj meri popravile stanje na svojim tekućim računima (bez obzira na izabrani režim deviznog kursa).

Tabela 5: Godišnja stopa inflacije

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
BIH		6,10	1,50	7,40	-0,40	2,20	3,70	2,00	-0,10
Bugarska	5,00	7,30	8,40	12,30	2,80	2,40	4,20	3,00	0,90
Hrvatska	3,30	3,20	2,90	6,10	2,40	1,00	2,30	3,40	2,20
Češka	1,80	2,50	2,90	6,40	1,00	1,40	1,90	3,30	1,40
Estonija	4,10	4,40	6,60	10,40	-0,10	3,00	5,00	3,90	2,80
Mađarska	3,60	3,90	7,90	6,10	4,20	4,90	4,00	5,70	1,70
Letonija	6,70	6,50	10,10	15,40	3,50	-1,10	4,40	2,20	0,00
Litvanija	2,60	3,70	5,70	10,90	4,40	1,30	4,10	3,10	1,10
Makedonija	0,20	3,20	2,30	8,30	-0,70	1,50	3,90	3,30	2,80
Crna Gora		2,90	4,30	8,80	3,50	0,70	3,20	3,60	2,10
Poljska	2,10	1,10	2,40	4,30	3,80	2,70	4,30	3,60	1,00
Rumunija	9,00	6,60	4,80	7,80	5,60	6,10	5,80	3,30	4,00
Srbija	16,10	11,70	6,40	12,40	8,10	6,10	11,10	7,30	7,70
Slovačka	2,70	4,50	2,80	4,60	1,60	1,00	3,90	3,60	1,40
Slovenija	2,50	2,50	3,60	5,70	0,90	1,80	1,80	2,60	1,80

Izvor: <http://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG>

Što se stope inflacije tiče, ponovo se može reći da je Srbija beležila najlošije rezultate. Od posmatranih devet godina, u čak četiri godine, stopa inflacije je u našoj zemlji bila dvocifrena. S obzirom da je stopa inflacije jedan od pomenutih kriterijuma konvergencije, neophodno je razmišljati i ići u pravcu postizanja sličnijih stopa inflacije sa ostalim zemljama članicama, naročito u kontekstu pridruživanja EMU. Fiksiranje deviznog kursa u odnosu na evro bi, uz ovakve stope inflacije vodilo ka realnoj apresijaciji dinara, što bi u narednom periodu dodatno pogoršavalo i onako lošu situaciju na tekućem računu naše zemlje. Ponovo je, posmatrajući i ovaj pokazatelj, uočljivo da je veća oscilacija bila kod onih zemalja koje su koristile rigidnije režime deviznih kurseva, što je u određenoj suprotnosti sa teorijskim pretpostavkama.

Kada posmatramo izvoz robe i usluga kao procenat BDP, možemo ponovo da konstatujemo da smo uz BIH, Crnu Goru i Hrvatsku među najlošijima (u 2013. godini učešće izvoza u BDP je bilo 40,8%). Ono što je dobro je to da smo mi, za razliku od ostalih pomenutih zemalja, u posmatranom vremenskom periodu povećali učešće našeg izvoza preko 13% (u Crnoj Gori i BIH je smanjeno za oko 2%). Ono što je loše je činjenica da smo imali izuzetno nisku startnu osnovu, najlošiju od svih posmatranih zemalja (svega 27,1%). Iako smo (za nas značajno) povećali učešće srpskog izvoza u BDP, mora se konstatovati da je to još uvek daleko lošije od većine novih zemalja članica EU gde izvoz u BDP u proseku učestvuje sa preko 80%. Od novih zemalja članica EU, najlošiji rezultat je zabeležila Rumunija koja je učešće izvoza povećala za 9%, a pored toga je imala i nisku startnu osnovu (33,1%). Sve ostale zemlje su zabeležile dvocifreno povećanje izvoza u sopstvenom BDP, pojedine i preko 20% (Bugarska sa 43,4% na 68,4%,

Estonija sa 65,9% na 86,1%, Mađarska sa 63,2% na 88,8%, Litvanija sa 57,3% na 77,1%, Slovačka sa 72,1% na 93%). Kao i za sve ostale pokazatelje, primetno je da su zemlje uz pomoć različitih režimima deviznih kurseva ostvarivale pozitivne rezultate, što govori u prilog činjenici da svaka zemlja ima neke sopstvene karakteristike i da može na različite načine doći do određenog cilja.

Tabela 6: Izvoz roba i usluga kao % BDP-a

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
BIH	32,60	35,90	26,40	26,20	24,70	29,10	31,10	30,90	32,00
Bugarska	43,40	48,00	53,30	53,60	43,80	55,10	63,60	64,60	68,40
Hrvatska	39,30	39,70	39,00	38,50	34,50	37,70	40,40	41,60	42,90
Češka	62,30	65,30	66,60	63,40	58,80	66,20	71,60	76,50	77,20
Estonija	65,90	63,50	63,20	66,80	60,80	75,10	86,10	88,30	86,10
Mađarska	63,20	74,60	78,60	80,00	75,10	82,60	87,50	87,40	88,80
Letonija	47,80	44,90	42,30	42,80	43,90	53,80	58,80		
Litvanija	57,30	58,80	53,80	59,60	54,30	67,80	77,10		
Makedonija	44,10	46,60	52,40	50,90	39,20	46,60	54,90	53,60	53,90
Crna Gora	43,50	49,40	44,40	39,50	32,10	34,70	42,80	44,10	41,80
Poljska	34,90	38,20	38,80	38,30	37,60	40,50	43,10	45,10	46,10
Rumunija	33,10	32,30	29,30	30,40	30,60	35,40	40,00	40,00	42,00
Srbija	27,10	30,30	28,40	29,10	26,80	32,90	34,00	36,90	40,80
Slovačka	72,10	81,20	83,50	80,40	67,60	76,50	85,30	91,80	93,00
Slovenija	59,60	64,70	67,60	66,10	57,20	64,30	70,40	73,20	74,70

Izvor: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS>

Zaključak

Evropska integraciona priča traje od 50-ih godina prošlog veka i širi se u dva pravca – povećavanje zemalja članica i produbljivanje saradnje između njih. Do sada najveće proširenje se odigralo 2004. godine. Ovo „istorijsko“ proširenje EU je značajno, ne samo po broju novih članica, već i po tome što je došlo do ulaska u EU bivših socijalističkih zemalja i što je došlo do stvaranja projekta „Evropa u dve brzine“ – zemljama koje su za to stekle „uslove“, omogućen je ulazak u EMU, dok će se ostale zemlje priključivati postepeno. Smatra se da ovakvo rešenje i nije toliko dobro zato što se razbija jedinstvo u EU, čime dolazi do stvaranja zemalja „prvog“ i „drugog“ reda, tj. do stvaranja „jezgra“ i „periferije“ EU.

Srbija je izabrala put koji vodi ka EU (kasnije verovatno i ka EMU). Zbog problema sa kojima se trenutno suočava EU sa jedne strane, i Srbija sa druge strane, ne može se sa sigurnošću reći kada će naša zemlja postati članica EU. Samim tim, još je teže dati odgovor na pitanje kada ćemo ući u monetarnu uniju (što, imajući u vidu stanje naše ekonomije i nije toliko loše). U procesu ulaska u EMU, Srbija se još uvek nalazi u prvoj fazi i izabrala je kao monetarnu strategiju inflaciono targetiranje uz korišćenje rukovođeno fluktuirajućeg režima deviznog kursa. Najveći broj stručnjaka smatra da je to trenutno „najmanje loše“ rešenje po nas. Prethodna analiza je pokazala da su posmatrane zemlje u ovoj fazi procesa pristupanja EMU imale različite režime deviznih kurseva. Izabrani pokazatelji govore da su nove zemlje članice ispred zemalja kandidata (poput Srbije), kao i to da su pozitivni rezultati beleženi uz korišćenje različitih režima deviznih kurseva. S obzirom da je Srbija izabrala da, u ovoj prvoj fazi, koristi fleksibilniji režim deviznog kursa, problem može predstavljati prelazak u drugu fazu, tj. prihvatanje ERM II mehanizma – određivanje centralnog pariteta uz ograničavanje oscilacija +/-15%. Rigidniji režim deviznog kursa se može negativno odraziti na, i onako loše stanje u našoj ekonomiji. Iako su određeni pomaci napravljeni, videli smo da je u Srbiji stopa inflacije još uvek znatno iznad nekog proseka u EU, što bi uz neadekvatan režim deviznog kursa vodilo realnoj apresijaciji dinara, smanjenju učešća izvoza u BDP-u i pogoršanju deficita tekućeg računa. Kako se na osnovu svega navedenog ne može još uvek reći kada će Srbija postati članica EU i ući u drugu

fazu i prihvatiti ERM II (mada ni članstvo u EU ne podrazumeva automatski učestvovanje u ERM II), može se zaključiti da, što se tiče prihvatanja nekog rigidnijeg režima deviznog kursa, „ima vremena“. Međutim, to „vreme“ treba iskoristiti na pravi način – nastaviti sa povećavanjem učešća izvoza, postepeno smanjivati inflacione tergete (naravno, i ispunjavati te zacrtane ciljeve) i vršiti neophodno strukturno prilagođavanje privrede kako bi kovergencija sa evrozonom bila postignuta u što većem procentu i Srbija spremno dočekala ulazak u drugu fazu, a kasnije i u treću, tj. prihvatila evro. Pri tome, ne možemo se samo oslanjati na fleksibilni režim deviznog kursa (nije dovoljno samo depresirati dinar kako bi se povećao izvoz). Režim deviznog kursa treba da bude samo neka vrsta korektivnog faktora, koja će pomoći našoj privredi da se oporavi.

Očigledno, devizni kurs predstavlja izuzetno važnu cenu u ekonomiji (pojedini smatraju i najvažniju), naročito u zemljama u razvoju. Na osnovu svega navedenog, izvodi se zaključak da adekvatna politika deviznog kursa predstavlja neophodan, ali ne i dovoljan uslov za uspešan razvoj nacionalne privrede i njeno uklapanje u međunarodne okvire. U različitim zemljama različiti režimi deviznog kursa mogu dovesti do pozitivnih rezultata. U svakom slučaju, kompatibilnost fiskalne, monetarne i politike deviznog kursa i njihova povezanost u jedan adekvatan institucionalni okvir je ključna za uspeh ili neuspeh makroekonomske politike neke zemlje.

Reference

1. Beker Pucar, E., (2010), „Upravljanje fluktuiranjem deviznog kursa u režimu inflacionog targetiranja u tranzicionim ekonomijama sa osvrtom na Srbiju“, doktorska disertacija, Ekonomski fakultet u Subotici
2. IMF, Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions 2014, Washington, D.C., (20.3.2015.godine)
3. Mečev, D. (2012), „Izbor režima deviznog tečaja“, Zbornik radova Međimurskog veleučilišta u Čakovcu. - 3, 1 ; str. 61 – 69
4. Miljković, D. (2008), Međunarodne finansije, Ekonomski fakultet u Beogradu
5. Nikolić, G., (2009), „Istorijat dinara i perspektive ulaska u Evrozonu“, Finansije 1-6, Ministarstvo finansija Republike Srbije, Beograd, str. 54-86
6. Stanišić, N. i Janković, N., (2012), „Veličina i otvorenost privrede kao determinante režima deviznog kursa tranzicionih zemalja“, Rad u Zborniku radova: Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije u 2012. godini, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, str. 223-228
7. Tasić, N., i Vučković, V., (2009), "Perspektive monetarne saradnje država Jugoistočne Evrope - jedinstvena valuta, fiksni kurs ili status quo" *Tržište, novac, kapital*, Privredna komora Srbije - Centar za naučno istraživački rad, 2009, vol. 42, br. 2, str. 31-43
8. <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>, (20.3.2015. godine)
9. <http://data.worldbank.org/indicator/BN.CAB.XOKA.GD.ZS>, (18.3.2015. godine)
10. <http://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG>, (16.3.2015. godine)
11. <http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS>, (18.3.2015. godine)

DEO V

KOMPARATIVNA ANALIZA RAZVIJENOSTI SEKTORA ISTRAŽIVANJA I RAZVOJA U EU I SRBIJI

Dr Slavica Jovetić*

Apstrakt: Istraživanje u radu je sprovedeno u dva smera, i to: komparativna analiza razvoja bruto domaćeg proizvoda i odabranih indikatora sektora istraživanje i razvoj Srbije sa 31 zemljom EU i definisanje statističko-ekonometrijskog modela koji bi omogućio dobijanje naučno fundiranih informacija, koje se dalje koriste za strateško upravljanje i odlučivanje na svim nivoima u naučno-tehnološkom sektoru (NIR-u). Drugi deo rada je zapravo nastavak istraživanja na specifikaciji optimalnog statističko-ekonometrijskog modela koji treba da pokaže od kojih faktora inovativnosti zavisi ekonomski rast (GDP po stanovniku) i stepen razvijenosti odabranih zemalja. Na osnovu formirane baze podataka (strukturni podaci od 2004. do 2012. godine) specifikirani su modeli faktorske analize za 2008., 2009. 2010. i 2012. godinu. Faktorske promenljive, dobijene kao rezultat faktorske analize, korišćeni su u regresionoj analizi kako bi ona opet omogućila izvođenje zaključaka o statističkoj značajnosti uticaja odabranih indikatora razvoja naučno-tehnološkog sektora (NIR). U ovom radu je specifikiran statističko-ekonometrijski model za 2012. godinu. Takođe je sprovedena komparativna analiza modela faktorske analize i regresione-faktorske promenljive nezavisno promenljive za sve navedene godine i izvedeni su zaključci koji mogu da pomognu kreatorima ekonomske i poslovne politike.

Ključne reči: ekonomski razvoj, faktorska i regresiona analiza, promenljive sa zaostajanjem, faktorske promenljive

Uvod

Evropska unija, kao jedna od vodećih svetskih ekonomija, je uvidela značaj ulaganja u obrazovanje, istraživanje i razvoj i inovativnost i čini velike napore kako bi stvorila društvo zasnovano na znanju. Značaj pomenutog “problema” je od strane OECD-a i Eurostat-a prepoznat još tokom 1980-ih i 1990-ih godina, pa je zajedničkim delovanjem stvorena neka vrsta “opšteg vodiča” za merenje inovacija – Priručnik Oslo (Više o pregledu literature videti u radovima: Jovetić i Janković, 2012., Jovetić i Janković, 2013).

Najvažnije je bilo obezbediti smernice za prikupljanje i interpretaciju podataka o inovacijama kako bi se što bolje “izmerio” njihov uticaj na ekonomski rast. U međuvremenu, kako su se okviri posmatranja širili, tako je i Priručnik Oslo dobijao nova izdanja. Značaj inovacija je prepoznat i prilikom uvođenja primene i održavanja sistema menadžmenta kvalitetom koji je nastao u okviru opštih zahteva familije ISO 9000:2009 standarda. Familija ISO standarda se takođe u međuvremenu razvijala i širila tako da se ovom prilikom (s obzirom na temu istraživanja) apostrofira samo tačka 9 standarda ISO 9004:2008 – “Poboljšavanje, inovacije i učenje” i u okviru nje tačka 9.3, koja je posvećena samo inovacijama (I-4).

Svesne ovih činjenica, zemlje članice EU su inovaciju predstavile kao srž strategije Evropa 2020 na sastanku Evropskog saveta u junu 2010. godine. Inovacija se pokazala i kao najuspešnije sredstvo za rešavanje velikih društvenih izazova poput klimatskih promena, nedostatka resursa i energije, problema u vezi zdravlja i starenja ljudi, koji iz dana u dan postaju sve hitniji. Ostvarivanje prostog ekonomskog rasta je postalo nedovoljno. Kao prioritet se izdvojio inteligentni, održivi i integrativni rast. Inovaciona unija predstavlja jednu od 7 inicijativa koje treba da pomognu da se ovako navedeni ciljevi ispune (Više videti u Vuković, 2011). Pri tome ova inicijativa ima za cilj da unapredi uslove i pristup za finansiranje istraživanja

* sjovetic@kg.ac.rs

i inovacija, tj. da osigura da će inovativne ideje biti pretvorene u proizvode i usluge koji će kreirati ekonomski rast i zaposlenost (II-1:6).

U cilju razvijanja integracionog pristupa za razvijanje nove i bolje inovacione politike, za upoređivanje inovacionih performansi, napravljen je *Innovation Union Scoreboard* (IUS). IUS predstavlja godišnji izveštaj koji omogućava komparativnu analizu istraživačkih i inovacionih performansi zemalja članica EU, otkrivanje relativnih snaga i slabosti njihovih istraživačkih i inovacionih sistema, kao i poređenje sa najznačajnijim globalnim inovatorima i međunarodnim partnerima. Ovaj izveštaj pomaže zemljama članicama da procene u kojim je to oblastima neophodno da povećaju svoje napore kako bi povećale svoje inovacione performance. IUS 2014 predstavlja već trinaesto izdanje, s tim što je od 2001. do 2009. godine izlazio pod nazivom *European Innovation Scoreboard* (EIS). Najnovije izdanje prati metodologiju prethodnih izdanja što znači da se inovacione performance zemalja članica mere uz pomoć kompozitnog indeksa tj. opšteg inovacionog indeksa koji se dobija agregiranjem 25 pojedinačnih indikatora. Ovih 25 indikatora je gupisano u 3 glavna tipa indikatora i 8 inovacionih dimenzija (II-2:8-9):

Enablers obuhvata najznačajnije pokretače inovacionih performansi koji se nalaze van firme - pokriva 3 inovacione dimenzije: ljudske resurse, otvorene, odlične i atraktivne istraživačke sisteme i finansije i podršku;

Aktivnosti firme obuhvataju inovacione napore na nivou firme - grupisane u 3 inovacione dimenzije: investicije firme, veze i preduzetništvo i intelektualna svojina i

Autputi pokrivaju efekte inovacionih aktivnosti firme - obuhvataju 2 inovacione dimenzije: inovatore i ekonomske efekte.

Najniža vrednost indeksa je 0, dok je najviša moguća vrednost 1. Prema IUS 2014 vrednost indeksa za sve zemlje članice EU (uključujući i Hrvatsku) je iznosila oko 0,55. Na osnovu ovog indeksa, zemlje članice se mogu podeliti u 4 grupe: inovacioni lideri, inovacioni sledbenici, umereni inovatori i skromni inovatori. Performanse inovacionih lidera su 20% i više iznad proseka EU 28; performanse inovacionih sledbenika su između 20% iznad i 10% ispod proseka EU 28; umereni inovatori su između 10% i 50% ispod proseka EU 28; i skromni inovatori su ispod 50% proseka EU 28. Dobre ukupne performanse inovacionih lidera (pa i inovacionih sledbenika) se ogledaju u adekvatno izbalansiranom nacionalnom istraživačkom i inovacionom sistemu što znači da se karakteristike njihovih inovacionih dimenzija veoma malo razlikuju. Ove grupe odlikuje da su, po skoro svim parametrima, iznad proseka EU, ali da neke druge zemlje postižu najbolje rezultate kada se indikatori posmatraju pojedinačno. Ključna prednost ove grupe zemalja se ogleda u značajnoj poslovnoj aktivnosti, dobroj saradnji između javnog i privatnog sektora, dobroj povezanosti naučne baze i preduzeća i odličnoj komercijalizaciji svog tehnološkog znanja. Za razliku od njih, umerene i skromne inovatore karakteriše neujednačen istraživački i inovacioni sistem koji dovodi do toga da se u pojedinim segmentima beleže odlični, ali istovremeno u većini segmenata izuzetno loši rezultati.

Prema poslednjem IUS u inovacione lidere spadaju Danska, Finska, Nemačka i Švedska. U inovacione sledbenike Austrija, Belgija, Kipar, Estonija, Francuska, Irska, Luksemburg, Holandija, Slovenija i Ujedinjeno Kraljevstvo. U umerene inovatore spadaju Hrvatska, Češka, Grčka, Mađarska, Italija, Litvanija, Malta, Poljska, Portugal, Slovačka i Španija. U skromne inovatore spadaju Bugarska, Letonija i Rumunija. U odnosu na prethodnu godinu, nema mnogo promena – samo se Poljska vratila u grupu umerenih inovatora (prešla iz grupe skromnih inovatora). Ako posmatramo u odnosu na prvi IUS (iz 2010. godine), zaključak je isti – grupe su gotovo identične – jedino u izveštaju iz 2010. godine nema Hrvatske, zato što tada nije bila članica EU. I Litvanija je u 2010. godini spadala u skromne, a u 2014. godini u umerene inovatore (II-3:4).

Pored Opšteg indeksa u IUS se izračunava i promena inovacionih performansi zemalja članica i celokupne EU 28 na bazi podataka iz osmogodišnjeg (za razliku od prethodnih izveštaja kada je u pitanju bio petogodišnji period) perioda (2006 - 2013. godine). Godišnja prosečna stopa rasta inovacionih performansi svih zemalja članica EU je 1,7%, a kao lideri po ovom pitanju se izdvajaju Portugal, Estonija i Letonija. Najmanji rast je zabeležen u Švedskoj, Ujedinjenom Kraljevstvu i Hrvatskoj. Na osnovu dostupnih podataka izvlači se zaključak da što zemlja ima slabije inovacione performanse to beleži veće stope rasta čime se želi uspostaviti konvergencija inovacionih performansi ove četiri grupe zemalja i čime se razlika u inovacionim performansama između zemalja članica smanjuje. Međutim, činjenica da su „sastavi“ grupa praktično nepromenjeni govori da se ta razlika sporo smanjuje i da konvergencija još uvek nije dostignuta. Ukoliko bi se posmatrala cela Evropa, grupi inovacionih lidera se priključuje Švajcarska, u inovacione sledbenike se ubraja Island, u umerene inovatore Norveška i Srbija (tu smo spadali i 2011. godine i imali i veće stope rasta od proseka EU) i u skromne inovatore Makedonija.

U odnosu na konkurenciju, EU i dalje zaostaje za inovacionim liderima, SAD-om, Južnom Korejom (17% iznad proseka EU) i Japanom (13% iznad proseka EU), s tim što se ovaj zaostatak u odnosu na SAD i Japan smanjuje, a u odnosu na Južnu Koreju povećava. Za razliku od ovih zemalja, EU je bolja u odnosu na Australiju (62% proseka EU), Kanadu (79% proseka EU) i zemlje BRIKSA. Od svih zemalja BRIKSA, jedino Kina beleži bolje rezultate od EU i smanjuje razliku.

Promenljive u radu su: bruto domaći proizvod po stanovniku, učešće izdvajanja za istraživanje i razvoj u GDP (Y) u 2011. i 2012. godini, ulaganja u R&D – učešće u GDP (X_1) 2011. i 2012. godine; udeo visoko-tehnoloških proizvoda u izvozu (X_2) 2011. i 2012. godine, broja prijavljenih patenata (ukupno) (X_3) 2011. i 2012. godine i broj istraživača na milion stanovnika (X_4) u 2011. i 2012. godini. Korišćeni su podaci za 32 evropske zemlje. Podaci se odnose na period od 2004. godine do 2012. godine i preuzeti su iz statističkih baza podataka Svetske banke i UNESCO-a (II-4).

Bruto domaći proizvod po stanovniku (Y). R Srbija je na 31. mestu po visini GDP per kapita (13020,1\$) u 2013. godini. Iza nje je samo Makedonije (11612,00\$), a pored Srbije Bugarska, Rumunija i Turska (19020,10\$) imaju GDP per kapita ispod 20000,00\$ po stanovniku. Iznad 45000\$ po stanovniku imaju sledeće zemlje: Švedska (45148,10\$), Austrija, Irska, Holandija, Švajcarska i Norveška (65461,20\$). Stopa rasta GDP po stanovniku u periodu 2004 -2013. godine u Srbiji je 5,40%. Najveću stopu rasta ima Rusija 9,96%, a najmanju Grčka 0,27%.

Ulaganja u R&D – učešće u GDP (X_1). R Srbija je na 21. mestu po učešću izdvajanja za R&D (0,99%) u 2012. godini. Najmanja izdvajanja od posmatranih zemalja imaju: Rumunija (0,49%), Litvanija (0,66%) i Grčka (0,69%), a najveća: Finska (3,55%), Švedska (3,41%) i Nemačka (2,98%). Stopa rasta učešća u Srbiji u posmatranom periodu je najveća od svih posmatranih zemalja i iznosi 15,16%. U navedenom periodu učešće R&D je poraslo sa 0,32% na 0,99%. Visoku stopu rasta učešća imaju Estonija (12,49%), Portugal (9,23%) i Slovenija (9,15%), a stopa rasta učešća ulaganja u Nemačkoj je 2,32%. Iznenađuju veoma niske stopa rasta učešća u Finskoj (0,36%), a u Švedskoj učešće opada po stopi od 0,61%. Najveće opadanje učešća R&D je u Hrvatskoj i ono opada po stopi od 4,12%.

Udeo visoko-tehnoloških proizvoda u izvozu (X_2). U navedenom periodu ne postoje podaci za Republiku Srbiju. U 2012. godini najveći udeo VT proizvoda u izvozu je u sledećim zemljama: Švajcarskoj (26%), Francuskoj (25%) i Velikoj Britaniji (22%), a najmanji u: Turskoj (2%), Portugalu i Makedoniji (4%). Stopa porasta udela u navedenom periodu je najveća u Makedoniji i iznosi 18,09%; udeo je porastao sa 1% na 4%. Najveće opadanje udela VT proizvoda je u Finskoj (-10,05%), Portugalu (-9,64%) i Rusiji (-5,89%).

Broj prijavljenih patenata (ukupno) (X_3). Srbija ima izuzetno nizak broj prijavljenih patenata, 401. Međutim, ono što je zabrinjavajuće da broj prijavljenih patenata opada sa 1167 u

2004. godini na 401 u 2012. godini. Prosečna stopa opadanja je najveća u Srbiji od svih posmatranih zemalja i iznosi 12,50%. Ovako visoke prosečne stope opadanja broja prijavljenih patenata imaju Island (23,15%) i Danska (9,66%). Najniži broj prijavljenih patenata imaju sledeće zemlje: Hrvatska (5), Estonija (55) i Island (65), najviši Nemačka (46634), Velika Britanija (30090) i Turska (19994). Najviše prosečne stope rasta u posmatranom periodu imaju: Turska (46,95%), Portugal (21,95%) i Švajcarska (19,98%).

Broj istraživača na milion stanovnika (X_4). R Srbija je prema broju istraživača na pretposlednjem mestu od svih posmatranih zemalja (1235). Iza nje je samo Rumunija (828). Najveći broj istraživača imaju sledeće zemlje: Finska (7482), Danska (6730) i Poljska (5588), dok najmanji, pored Srbije i Rumunije, imaju Bugarska i Hrvatska (1550). Međutim, pozitivno je što je prosečna stopa porasta broja istraživača u Srbiji u periodu od 2007. do 2012. godini 6,63%. Tako visoku prosečnu stopu porasta broja istraživača imaju Portugal (11,69%), Slovenija (10,21%) i Češka (8,69%). Negativne prosečne stope kretanja broja istraživača su u Rumuniji (1,82%), Rusiji (0,83%) i Hrvatskoj (0,55%).

Statističko-ekonometrijski model - nezavisno promenljive faktori

Opis modela i promenljivih

Drugi deo rada se sastoji iz dva dela. Prvi deo je prikazivanje rezultata faktorske analize, a drugi deo je prikazivanje rezultata regresione analize. Cilj primene faktorske analize je da se veliki broj promenljivih grupišu u faktore, koji opisuju i objašnjavaju međupovezanost promenljivih. Faktori su linearna kombinacija originalnih promenljivih i imaju zadatak da grupišu srodne nezavisno promenljive. Karakteristika faktorske analize je da između promenljivih unutar faktora postoji korelacija, a između faktora ne postoji, tako da se faktorska analiza koristi i za otklanjanje multikolinearnosti. Cilj regresione analize je specificiranje statističko-ekonometrijskog modela koji omogućuje da se utvrdi: oblik, tip i smer funkcionalnog slaganja između zavisne promenljive – bruto domaćeg proizvoda po stanovniku (Y) i nezavisnih promenljivih. Nezavisno promenljive u regresionoj analizi su faktorske promenljive. Promenljive u faktorskom modelu su sve gore navedene promenljive.

U faktorskoj analizi testiraju se sledeće hipoteze:

- opservacije svih promenljivih su merene na intervalnoj skali (H_{10}); broj opservacija u modelu je najmanje pet puta veći od broja promenljivih (H_{20}); opravdano je korišćenje faktorske analize (H_{30}) i faktori su standardizovane slučajne promenljive, a u ovom slučaju predstavljaju linearnu kombinaciju promenljivih sa zaostajanjem (od jedne i dve godine) (H_{40}).

U regresionim modela su takođe testirane hipoteze i to:

- pretpostavka o multivarijacion normalnosti (H_{50});
- Ne postoji problem multikolinearnosti između nezavisnih promenljivih (H_{60}).
- Slučajna greška je normalno raspoređena slučajna promenljiva sa aritmetičkom sredinom nula (H_{70}).
- Ne postoji problem autokorelacije između podataka (H_{80}).
- Ne postoji problem heteroskedastičnosti (H_{90}).
- Višedimenzionalne hiper-ravne površine funkcionalne zavisnosti su statistički značajne ($H_{10,0}$).
- Uticaj pojedinih nezavisnih promenljivih je visoko statistički značajan ($H_{11,0}$). (Više o pretpostavkama regresionog modela videti u Jovetić, 2007; i Mladenović i Petrović, 2011) .

Baza podataka formirana je u Excel 2003, SPSS (Statistical Package for the Social Science for Windows, version 19.0) i Eviews 7. Navedeni programi korišćeni su i za obradu podataka.

Faktorska analiza

Naglašeno je da je cilj primene faktorske analize da se iz grupe velikog broja promenljivih izdvoje manji broj zajedničkih faktora koji će opisivati te promenljive i objasniti njihovu međupovezanost. Faktori su linearna kombinacija originalnih promenljivih. Dobijeni rezultati koristili su se za određivanje regresionog modela, za testiranje hipoteza i za komparativnu analizu.

U prvom koraku primene analize proverene su sledeće pretpostavke modela (Više o pretpostavkama modela videti Malhotra i Birk, 2006:575 i Tabachnik i Fidell, 2014:664):

1. U ovom slučaju izabrane promenljive su mereni na intervalnoj skali, tako da se prihvata nulta hipoteza H_{10} .
2. Druga pretpostavka odnosi se na veličinu uzorka. Navedena pretpostavka, u ovom primeru, nije ispunjen (prihvata se H_{21}): broj promenljivih je 8, a veličina uzorka 32. Međutim, pošto je krajnji cilj analize u radu analiza uticaja pomoću regresionog modela i pošto je cilj regresione analize optimalna specifikacija modela, onda sve faktorske promenljive, koje nemaju statistički značajan uticaj, moraju da napuste model, tako da će se smanjiti broj promenljivih u modelu.
3. Među varijablama postoji linearna korelacija. Poželjno je da dosta koeficijenata korelacije budu veći od 0,30 (Pallant, 2011:189), odnosno da dosta koeficijenata korelacije bude statistički značajno. Za testiranje ispunjenosti ove pretpostavke korišćeno je testiranje statističke značajnosti koeficijenata korelacije pomoću Studentovog t-testa, a za analizu opravdanost primene faktorske analize korišćeni su sledeći testovi: testiranje statističke značajnosti koeficijenata korelacije, Bartlett's test i Kaiser-Mayer-Olkin (KMO) test.
4. Veliki broj koreliranih originalnih promenljivih se zamenjuje nekoreliranim faktorima na kojima se sprovodi analiza, tako da svaki izdvojeni faktor nije u korelaciji sa drugim faktorom. Iz napred navedenog sledi da se primenom faktorske analize otklanja problem multikolinearnosti.

U radu je primenjena analiza glavnih komponenti (PCA), kao metoda ekstrakcije faktora (Više o postupku primeni faktorske analize videti SPSS 17.0, 2007 i Pallant, 2011:189, a više o teorijskim osnovama faktorske analize i interpretaciji rezultata videti Tabachnik i Fidell, 2014: 660:728 i Pallant:2011:183:203). Cilj analize je kreiranje p -faktora, linearnih kombinacija izvornih varijabli koje se nazivaju glavne komponente (*principal components-PC*):

$$\begin{aligned} F_1 &= w_{11} X_1 + w_{12} X_2 + \dots + w_{1p} X_p \\ F_2 &= w_{21} X_1 + w_{22} X_2 + \dots + w_{2p} X_p \\ &\vdots \\ F_p &= w_{p1} X_1 + w_{p2} X_2 + \dots + w_{pp} X_p, \end{aligned} \tag{1}$$

gdje su F_1, F_2, \dots, F_p , ocene p glavnih komponenta (p -faktora) populacije na osnovu uzorka. Koeficijenti w_{ij} su koeficijenti (*weights*) uz j -tu varijablu za i -tu glavnu komponentu ($i=1,2, \dots, p$; $j=1,2, \dots, p$). Konstante w_{ij} procenjuju se tako da: prva glavna komponenta F_1 objašnjava maksimum varijanse iz podataka, druga glavna komponenta F_2 objašnjava maksimum varijanse koja je ostala neobjašnjena prvom i tako dalje.

Drugi uslov koji treba da ispune w_{ij} je da je njihov zbir kvadrata jednak konstanti i iznosi 1. Ovaj uslov je potreban radi neophodnosti fiksiranja skale novih varijabli. U protivnom, moguće bi bilo povećati varijansu linearne kombinacije jednostavnom promenom skale. Treći uslov je da je linearna kombinacija parova koeficijenata jednaka nuli, tj. $w_{i1} w_{j1} + w_{i2} w_{j2} + \dots +$

$w_{ip} w_{jp} = 0$ za sve $i \neq j$. Ovaj uslov osigurava međusobnu nekoreliranost novih varijabli (nove ose su međusobno ortogonalne).

Konstante w_{ij} nazivaju se karakteristični vektori. Suma varijansi svih izvornih varijabli je ukupna varijansa. Deo te ukupne varijanse objašnjen jednom glavnom komponentom naziva se karakteristična vrednost ili latentni koren (*eigenvalue*). Karakteristična vrednost w_{ij} , kako je već objašnjeno u načinu procene karakterističnih vektora, najveća je u prvoj glavnoj komponenti i u svakoj sledećoj njena je vrednost sve manja. Takođe i suma svih karakterističnih vrednosti jednaka je ukupnoj varijansi. Karakteristična vrednost je zapravo varijansa izračunata iz skupa promenljivih glavne komponente. Cilj primene metoda PCA je da se, iteracijskim postupkom, izdvoji što veći deo ukupne varijanse u tek nekoliko prvih glavnih komponenata, što se izražava kumulativnim procentima ukupne varijanse, a time se redukuje broj izvornih varijabli. Primenom metoda PCA očekuje se da će većina novih faktora imati veoma malo učešće u ukupnoj varijansi tako da se ono može zanemariti, tj. da će većinu informacija ponijeti prvih nekoliko F varijabli-glavnih komponenti, čije je učešće u ukupnoj varijansi značajna veličina. Dakle, iz velikog broja izvornih varijabli kreira se nekoliko glavnih komponenti koje nose većinu informacija i čine glavni oblik *-pattern*.

Međutim, to uvek nije tako. Ako su izvorne varijable nekorelirane, analiza ne daje željene rezultate. Najbolji rezultati mogu se postići kad su izvorne varijable pozitivno ili negativno korelirane. Poželjno je da su koeficijenti proste linearne korelacije za većinu promenljivih statistički značajni. U tom slučaju se može očekivati da će npr. 20-30 varijabli biti obuhvaćeno sa 2 ili 3 glavne komponente (Pallant, 2011:202).

Broj glavnih faktora je pored kriterijuma zasnovanog na karakterističnim vrednostima određen i na osnovu kriterijuma zasnovanog na dijagramu prevoja (scree plot). Kod kriterijuma zasnovanog na karakterističnoj vrednosti u rotaciji faktora, su uključeni samo oni faktori koji imaju karakterističnu vrednost (eigenvalues) veću od 1. Naglašeno je da karakteristična vrednost predstavlja ukupnu varijansu za sve promenljive objašnjene pojedinim faktorima. Originalne promenljive usled standardizacije imaju varijansu jednaku jedinici, pa faktori koji imaju karakterističnu vrednost jednaku 1 ili manju od jedan nisu „bolji“ reprezentanti od originalnih promenljivih. U dijagramu prevoja prikazane su varijanse (eigenvalues-*Y osa*) i faktori (*X-osa*) prema redosledu izdvajanja.

Rezultate faktorske analize nije moguće lako interpretirati, tako da se radi lakšeg njihovog objašnjenja i otklanjanja njihove subjektivnosti koriste različite metode faktorske rotacije. Rotacija faktora se sprovodi primenom nesingularne linearne transformacije. Takvu rotiranu matricu, u kojoj svi koeficijenti, iznose 0 ili ± 1 , lakše je interpretirati nego matricu punu intermedijarnih elemenata. Najviše metoda rotacije nastoje da optimiziraju funkcije matrice opterećenja koja meri koliko su bliski elementi 0 ili ± 1 . Rotacije mogu biti ortogonalne ili kose. Posle početnog izdvajanja faktora metodom PC, zajednički faktori su međusobno nekorelisani. Ako se faktori rotiraju ortogonalnom transformacijom, (*varimax*, *quartimax*, *equamax*, *orthomax*, *parsimax*) oni ostaju i dalje nekorelirani, a ako su rotirani kosom rotacijom (*promax*, *procrustes*) faktori postaju korelirani. Posledica koreliranih faktora je da ne daju jedinstveno i nedvosmisleno merilo važnosti faktora za objašnjenje varijable i tako oni ne daju sve neophodne informacije za interpretaciju faktora. Rotiranje seta faktora ne menja statističku eksplanatornu moć faktora. Sa statističkog stanovišta, ne može se reći da je neka rotacija bolja od druge. Tako izbor metode rotacije treba da bazira na nestatističkom principu. Za većinu problema, najbolja je ona rotacija koju je najlakše interpretirati. Zato je najbolje primeniti više metoda rotacije jer zaključak koji je izveden iz samo jedne rotacije može biti neispravan. U radu je korišćen Varimax metod. Primenom Varimax metoda za svaku kolonu posebno se računa varijansa opterećenja, pa se tako dobija veći broj zajedničkih faktora. U daljem toku analize izabrano je prikazivanje samo onih faktorskih težina koje su veće od 0,3.

Rezultati faktorske analize

Prvi rezultati koji su dobijeni faktorskom analizom, u SPSS, su deskriptivne statistike, aritmetičke sredine i standardne devijacije za sve promenljive. Drugi skup dobijenih rezultata odnosi se na ispitivanje opravdanosti primene faktorske analiza na osnovu opservacija uzorka pomoću tri metoda: testiranja statističke značajnosti korelacije između parova nezavisno promenljivih, Bartlett-ovog testa sferičnosti i Kajzer-Mejer-Olkinov pokazatelja adekvatnosti uzorka.

Ispitivanje opravdanosti primene faktorske analize pomoću prvog metoda obavlja se pomoću matrice koeficijenata korelacije. Prvi deo matrice prikazuje proste linearne koeficijente korelacije između svih mogućih parova promenljivih koje su uključene u model, a drugom, donjem delu, nalaze se rezultati testiranja hipoteza o statističkoj značajnosti koeficijenata korelacije, odnosno empiriske verovatnoće, *p*-vrednosti. Na glavnoj dijagonali su jedinice. Analiza koeficijenata korelacije i njihove statističke značajnosti pokazuje da je dosta koeficijenata korelacije veće i približno jednako 0,3. Promenljiva učešće ulaganja u R&D u 2012. godini je visoko korelisana sa promenljivima: učešće ulaganja u R&D u 2011. godini, broj istraživača u 2012. i 2011. godini i udeo visokotehnoških proizvoda u 2012. godini, itd. U tabeli 1. sve vrednosti koeficijenata korelacije veće od 0,3 i verovatnoća $p < \alpha = 0,05$ su boldirane. U slučaju da je signifikantnost $p < \alpha = 0,05$ prihvata se alternativna hipoteza, a to znači da je korelacija između promenljivih statistički značajna.

Tabela 1: Matrica koeficijenata korelacije i njihova statistička značajnost

Promenljive	$X_{1;12}$	$X_{2;12}$	$X_{3;12}$	$X_{4;12}$	$X_{1;11}$	$X_{2;11}$	$X_{3;11}$	$X_{4;11}$
<i>Koeficijenti korelacije $r_{ij}; i \neq j$</i>								
$X_{1;12}$	1,000	,346	,202	,807	,845	,248	,209	,628
$X_{2;12}$,346	1,000	,208	,066	,345	,944	,216	,283
$X_{3;12}$,202	,208	1,000	,064	,165	,137	1,000	,055
$X_{4;12}$,807	,066	,064	1,000	,65	-,019	,062	,639
$X_{1;11}$,845	,345	,165	,65	1,000	,360	,171	,872
$X_{2;11}$,248	,944	,137	-,019	,360	1,000	,144	,327
$X_{3;11}$,209	,216	,055	,062	,171	,144	1,000	,056
$X_{4;11}$,628	,283	,156	,639	,872	,327	,056	1,000
<i>Signifikantnost p</i>								
$X_{1;12}$,038	,156	,000	,000	,107	,148	,000
$X_{2;12}$,038		,149	,373	,039	,000	,140	,076
$X_{3;12}$,156	,149		,375	,206	,247	,000	,394
$X_{4;12}$,000	,373	,375		,000	,463	,379	,000
$X_{1;11}$,000	,039	,206	,000		,033	,196	,000
$X_{2;11}$,107	,000	,247	,463	,033		,236	,048
$X_{3;11}$,148	,140	,000	,379	,196	,236		,390
$X_{4;11}$,000	,076	,394	,000	,000	,048	,390	

Izvor: Rezultati dobijeni pomoću kompjuterskog programa SPSS

Takođe i na osnovu rezultata Bartlett-ovog testa sferičnosti (tabela br. 2.) može se zaključiti isto, odnosno da je u ovom slučaju opravdano korišćenje faktorske analize. Pošto je hi-kvadrat promenljiva statistički značajna ($Chi-Square=344,671$) i pošto je statistika $p=0,000 < \alpha=0,05$, to se odbacuje nulta hipoteza i prihvata alternativna H_{31} : opravdano je korišćenje faktorske analize. Međutim, Kaiser-Meyer-Olkin mera adekvatnosti uzorka za faktorsku analizu pokazuje da nije opravdano korišćenje faktorske analize jer je *KMO* statistika manja od 0,6. Za *KMO* statistiku je usvojeno pravilo da ukoliko je njena vrednost jednaka i veća od 0,6 opravdano je korišćenje faktorske analize. U ovom slučaju vrednost *KMO* statistike je

0,488. Pošto su dva testa pokazala da je opravdano koristiti faktorsku analizu, to je nastavljeno sa primenom faktorske analize (prihvaćena je alternativna hipoteza H_{31}).

Tabela 2: KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,488
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	344,671
	df	28
	Sig.	,000

Izvor: Rezultati dobijeni pomoću kompjuterskog programa SPSS19.0

Rezultati faktorske analize prikazani su u tabeli br.3. Metodom glavnih komponenti izdvojena su tri faktora. Prema Kajzerovom kriterijumu izdvajaju se samo oni faktori koji imaju karakterističnu vrednost veću od 1. Prva kolona u tabeli br. 3 prikazuje karakteristične vrednosti svih faktora, a samo prva tri faktora imaju karakterističnu vrednost (eigenvalue) veću od jedan (3,675; 1,992 i 1,602). Učešće varijanse prvog faktora u ukupnoj varijansi je 45,934% (II kolona), a kumulativno učešće varijanse sva tri faktora u ukupnoj varijansi je 90,859%, odnosno procenat ukupno objašnjene varijanse sa ova tri faktora je približno 91% (III kolona). Ostalih pet faktora objašnjavaju 9,141% ukupne varijanse. Na slici 1-dijagram prevoja (screen plot) prikazane su varijanse (eigenvalues-Y osa) i faktori (X-osa) prema redosledu izdvajanja. Prevojna tačka/lom dijagrama se nalazi između treće i četvrte tačke, tako da oba metoda ukazuju da su izdvojena tri faktora koji objašnjavaju osam promenljivih.

Tabela 3: Komponente/faktori, karakteristične vrednosti, % učeća varijanse faktora u ukupnoj i kumulativ u %

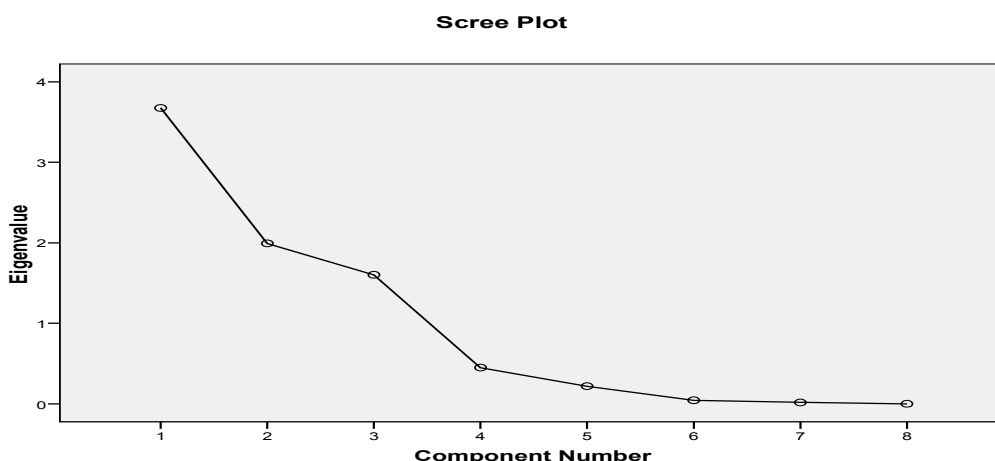
Komponente/ faktori	Statistike metoda glavnih komponenti		
	Karakter. vrednost	% variance faktora u ukupnoj	Kumulativ varijanse u %
	I	II	III
1	3,675	45,934	45,934
2	1,992	24,900	70,834
3	1,602	20,025	90,859
4	,451	5,631	96,490
5	,220	2,747	99,237
6	,043	,543	99,781
7	,017	,216	99,997
8	,000	,003	100,000

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Izvor: Rezultati dobijeni pomoću kompjuterskog programa SPSS

U tabeli 4. (I, II i III kolona) prikazana su faktorska opterećenja za svaki faktor. Uočava se da su izdvojene mali broj promenljivih koje su pridružene faktorima. Dobijeni su sledeći rezultati: broj istraživača na milion stanovnika ($X_{4;11}$ i $X_{4;12}$) u 2012. i 2011. godine i ulaganja u R&D – učešće u GDP u 2012 i 2011. godini ($X_{1;11}$ i $X_{1;12}$) imaju faktorska opterećenja oko 0,90 sa prvim faktorom. Promenljiva udeo visoko-tehnoloških proizvoda u izvozu u 2011 i 2012. godini ($X_{2;11}$ i $X_{2;12}$) ima izuzetno visoka faktorska opterećenja sa drugim faktorom (0,98 i 0,95-kolona II) i promenljiva broj prijavljenih patenata (ukupno) u 2011. i 2012. godini ($X_{3;11}$ i $X_{3;12}$) imaju faktorska opterećenja 0,99 (kolona III) sa trećim faktorom.

Slika1. Dijagram prevoja (scree plot)



Procenat varijanse nezavisno promenljive koji je objašnjen dejstvom faktora na tu promenljivu meri se pomoću kvadrata faktorskih opterećenja. U tabeli br. 4. u kolonama IV, V i VI prikazani su kvadrati faktorskih opterećenja. Prvi faktor objašnjava 81,90 % varijanse prve promenljive 2012. godine; 80,46% varijanse četvrte promenljive 2012. godine; 80,28% varijanse četvrte promenljive 2011. godine i 72,42% varijanse prve promenljive 2011. godine. Varijanse druge promenljive 2011. i 2012. godine objašnjene su 96,24% i 91,01% drugim faktorom, a treći faktor objašnjava 98,6 % i više varijanse promenljive X_3 u 2012 i 2011. godini.

Tabela 4: Matrica rotiranih komponenti/faktora

Promenljive	Komponenti/faktori			Kvadrat faktorskih opterećenja u %		
	I	II	III			
	Faktorska opterećenja			IV	V	VI
	I	II	II			
$X_{1;12}$,905			0,8190		
$X_{4;12}$,897			0,8046		
$X_{4;11}$,896			0,8028		
$X_{1;11}$,851			0,7242		
$X_{2;11}$,981			0,9624	
$X_{2;12}$,954			0,9101	
$X_{3;12}$,994			0,988
$X_{3;11}$,993			0,986

Extraction Method: Principal Component Analysis. Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

Izvor: Rezultati dobijeni pomoću kompjuterskog programa SPSS19.0

U tabeli br.5 prikazani su faktorski koeficijenti w_{ij} , karakteristične vrednosti za I, II i III faktor. Boldirane vrednosti pokazuju da su karakteristične vrednosti najveće uz one promenljive koje su pridružene faktoru (tabela br.4). Zamenom karakterističnih vrednosti i vrednosti promenljivih u jednačini (1) dobijaju se faktorske promenljive, koje se koriste u daljoj analizi: regresionoj, diskriminacionoj itd. (Prihvata se nulta hipoteza H_{40}).

Tabela 5: Matrica koeficijenata

Promenljive	Komponenti/Faktori		
	I	II	III
$X_{1;12}$,284	-,030	,031
$X_{2;12}$	-,057	,489	-,016
$X_{3;12}$	-,027	-,043	,503
$X_{4;12}$,321	-,180	-,012
$X_{1;11}$,278	,032	-,012
$X_{2;11}$	-,069	,514	-,058
$X_{3;11}$	-,027	-,039	,502
$X_{4;11}$,267	,032	-,072

Izvor: Rezultati dobijeni pomoću kompjuterskog programa SPSS19.0

Komparativna analiza rezultata faktorske analize 2012. godine sa rezultatima faktorske analize 2008 i 2009. godine

U radu Jovetić i Janković, prikazani su uporedno rezultati dve faktorske analize. U prvoj faktorskoj analizi (I model) nezavisno promenljive su iz 2007. i 2008. godine i iste su kao i u ovom radu, a u drugoj faktorskoj analizi (II model) promenljive su, takođe iste ali iz 2008 i 2009. godine.

U sva tri modela promenljive: ulaganja u R&D – učešće u GDP i broj istraživača na milion stanovnika imaju faktorska opterećenja preko 0,90 sa prvim faktorom. Međutim, za razliku od faktorskog modela u ovom radu (III model) u prvi faktor u I i II model su uključene i promenljive: udeo visoko-tehnoloških proizvoda u 2007. i 2008. i 2008. i 2009. godine. U prvi faktor u I modelu, pored svih navedenih promenljivih, uključena je i promenljiva udeo javne potrošnje za obrazovanje u GDP-u koja ima faktorsko opterećenje 0,779. Promenljiva broj prijavljenih patenata (ukupno) u 2008. i 2009. godini imaju faktorska opterećenja približno 0,99 sa drugim faktorom samo u prvom modelu. Ista promenljiva u drugom i trećem faktorskom modelu ima faktorsko opterećenje preko 0,99 sa trećim faktorom. Promenljiva udeo visoko-tehnoloških proizvoda u izvozu u 2007. 2008. godini ima visoka faktorska opterećenja sa drugim faktorom u drugom i trećem modelu i sa trećim faktorom u I modelu. Međutim, u I modelu je pored navedene promenljive u treći faktor uključena i promenljiva broj istraživača u 2008. i 2009. godini (faktorska opterećenja su 0,349 i 0,374).

Rezultati regresione analize

U poslednjem koraku u postupku faktorske analize ocenjene su faktorske promenljive za svaku opservaciju. Ocenjene faktorske promenljive su standardizovane i kao što je već naglašeno imaju osobine promenljivih i mogu se primeniti u regresionoj analizi. U ovom delu rada zavisno promenljiva je bruto domaći proizvod po stanovniku 2012.godine (Y_{12}), a nezavisno promenljive su faktorske promenljive (tri nezavisno promenljive). Rezultati regresione analize su prikazani u tabeli br. 6. Treći faktor nije ima statistički značajan uticaj na zavisno promenljivu, pa su u specificiranom modelu ostali I i II faktor. Pre nego što je usvojen optimalni model testirane su pretpostavke višedimenzionalnog regresionog modela.

Pretpostavka o multivarijacion normalnosti. Multivarijaciona normalnost se proverava pomoću Mahalonobisove distance. “Mahalonobisova udaljenost je udaljenost određenog slučaja od centroida ostalih slučajeva; centroid je tačka koju formiraju srednje vrednosti svih promenljivih”(Pilliant,2011:288). Ova analiza otkriva sve slučajeve ekstremnih i netipičnih kombinacija promenljivih u modelu. Svaka elementarna jedinica dobija određenu vrednost

Mahalonobisove promenljive, srazmernu stepenu svoje različitosti u kombinacije rezultata od ostatka uzorka. Pomoću SPSS određuju se minimalne, maksimalne i srednja vrednost Mahalonobisove distance. Ako su maksimalne vrednosti, može ih biti više, veće od kritične hi-kvadrat vrednosti, onda su te elementarne jedinice u uzorku netipične tačke. Autori Tabachnik i Fidell, 2011:72, preporučuju da, kada je tih tačaka previše ili kada one imaju previše ekstremne vrednosti, te elementarne jedinice treba ukloniti iz uzorka. Autorka Pillant, 2011:289 preporučuje korišćenje nivoa značajnosti testa $\alpha=0,001$. Za posmatrani uzorak ispunjena je pretpostavka o multivarijacionoj normalnosti na nivou značajnosti testa $\alpha=0,001$; maksimalna vrednost Mahalonobisova distanca je 7,83 (minimalna 0,279, prosečna 1,926), a kritična vrednost je $\chi^2_{3;0,001} = 16,2662$. (Prihvata se nulta hipoteza H_{50}).

Testiranje pretpostavke o odsustvu multikolinearnosti između promenljivih, odnosno da nezavisno promenljive nisu visoko korelisane međusobno. Multikolinearnost je testirana pomoću varijanse inflatornog faktora, $VIF=1/(1-R^2)$, gde je R^2 koeficijent determinacije između nezavisno promenljivih. Ako je $VIF=1$, to je idealan slučaj da ne postoji problem multikolinearnosti između nezavisno promenljivih. Ukoliko je $VIF \geq 10$ postoji visoka multikolinearnost među nezavisnim varijablama. U ovom slučaju za faktorske promenljive jedan i dva $VIF=1$, što ukazuje da je postignut idealan rezultat o nepostojanju multikolinearnosti u modelu između nezavisno promenljivih-faktora. Već je naglašeno da se faktorskom analizom postiže da su u faktore uključene korelisane promenljive, a između faktora ne postoji kolinearnost, odnosno da se primenom faktorske analize otklanja multikolinearnost u podacima. (Prihvata se nulta hipoteza H_{60}).

Testiranje pretpostavke o rasporedu slučajne greške. Testiranje hipoteze o ispunjenosti pretpostavke da se slučajna greška može aproksimirati normalnim rasporedom sa aritmetičkom sredinom nula, sprovedeno je pomoću Jarque Bere testa. Pošto je *JB-statistika* jednaka 1,60858 i $p = 0,92272 > \alpha = 0,05$, empirijski raspored slučajne greške se može aproksimirati normalnim. (Prihvata se nulta hipoteza H_{70}) Aritmetička sredina slučajne greške je jednaka nuli.

Testiranje autokorelacije. Autokorelacija je testirana pomoću Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Testa (BGPSKLM). Postupak testiranja pomoću ovog testa se sprovodi regresiranjem reziduala u odnosu na promenljive u modelu i reziduala sa zaostajanjem. U ovom slučaju testirana je autokorelacija I, II i III reda. Test je pokazao da ne postoji problem autokorelacije u uzorku, a za autokorelaciju I reda dobijeni su sledeći rezultati: Snedecorova F-statistika je 0,08566, $p(F_{1,23})=0,7724 > \alpha=0,05$ i $n \cdot R^2=0,100184$ i $p(\chi^2(1))=0,7516 > \alpha=0,05$, to se prihvata da ne postoji autokorelacija, odnosno da je kovarijansa $cov(\varepsilon_i \varepsilon_j)=0$ (prihvata se nulta hipoteza H_{80}) (Više o metodama za eliminaciju autokorelacije videti Mladenović i Petrović, 2011:190-195).

Testiranje heteroskedastičnosti. Kvadrat reziduala regresirana je u odnosu na kvadratu nezavisno promenljivih-Breusch-Pagan-Godfrey (BPG) test. Vrednost Snedecorove F statistika je 0,59185 i $p(F_{1,57})=0,5612 > \alpha=0,05$ i $n \cdot R^2=1,26907$ i $p(\chi^2(1))=0,5302 > \alpha=0,05$, to se prihvata nulta hipoteza (H_{90}), da u odabranom regresionom modelu ne postoji problem heteroskedastičnosti. Varijansa slučajnih grešaka je konstantna ($\sigma^2_{\varepsilon} = const$). (Više o metodama za testiranje i eliminaciju heteroskedastičnosti videti Mladenović i Petrović, 2011:164-178).

Pošto je Snedecorova F statistika jednaka 25,03081 i $p(F)=0,0000$, to se prihvata alternativna hipoteza ($H_{10,1}$), a to znači visoku statističku značajnost linearne veze između zavisno promenljive bruto domaćeg proizvoda po stanovniku i faktora 1 i 2. Visoke vrednosti Studentovih t-statistika 5,6933 i 4,2009 i $p=0,0000 < \alpha=0,05$ potvrđuje isto; visoku statističku značajnost uticaja nezavisno promenljivih I i II faktora na zavisno promenljivu bruto domaćeg proizvoda po stanovniku (prihvata se alternativna hipoteza $H_{11,1}$). Koeficijent determinacije od 0,6759 pokazuje da je 67,5946% varijacije zavisno promenljive objašnjeno varijacijama

nezavisno promenljivih. Sve statistike trodimenzionalnog regresionog modela prikazane su u tabeli br.6.

*Tabela 6: Statistike trodimenzionalnog regresionog modela
zavisno promenljiva GDP po stanovniku nezavisno
promenljive faktorske promenljive*

Varijable	Koeficijenti b_i	Standardne greške s_{b_i}	Studentove t statistike	Verovatnoća Signifikantnost p_i
	<i>I</i>	<i>II</i>	<i>III</i>	<i>IV</i>
Konstanta	30684.17	1086.591	28.23895	0.0000
Faktorska promenljiva 1	6304.179	1107.288	5.693349	0.0000
Faktorska promenljiva 2	4651.591	1107.291	4.200876	0.0003

Koeficijent determinacije R^2	0.675946	Aritmetička sredina zavisno promenljive	30684.17
Prilagođeni R^2	0.648941	Standardna devijacija Zavisno promenljive	9529.229
Standardna greška regresije	5646.090	Durbin-Watsonova statistika	1.949111
F-statistic	25.03081		
Prob(F-statistic)	0.000001		

Izvor: Rezultati dobijeni pomoću kompjuterskog programa Eviews7

Komparativna analiza rezultata dobijenih pomoću regresije R1, R2 i R3

U poređnom analizom regresije R1 (nezavisno promenljive su faktorske promenljive koje uključuju promenljive iz 2007. i 2008. godine), R2 (nezavisno promenljive su faktorske promenljive koje uključuju promenljive iz 2008. i 2009. godine) (Jovetić i Janković,) i R3 (nezavisno promenljive su faktorske promenljive koje uključuju promenljive iz 2011. i 2012. godine) mogu se izvesti sledeći zaključci:

- Analizom Snedecorove F statistike zaključujemo da su statistički značajnija sve tri regresije, ali je statistički najznačajnija regresija R3-zavisno promenljiva bruto domaći proizvod 2012.godine. ($F_1=11,415$, $F_2=16,204$, $F_3=25,03081$).
- Koeficijenti višestruke determinacije su različiti i najveći je koeficijent determinacije druge regresije ($R^2_1=0,533$; $R^2_2=0,714$ $R^2_3= 0.675946$) U drugoj regresiji R2 71,4% varijabiliteta zavisno promenljive Y objašnjavaju dva faktora koja su specificirana faktorskom analizom i koja su ostala u regresiji R2 u drugoj iteraciji.
- Ono što je najbitnije u sva tri modela su ostale faktorske promenljive koje uključuju iste nezavisno promenljive. U modelima R1, R2 i R3 ostala je faktorska promenljiva 1 (ona ima statistički najznačajniji uticaj na zavisno promenljivu BDP po stanovniku) koji uključuje promenljive: X_4 - broj istraživača na milion stanovnika (X_4) 2007 i 2008; 2009. i 2011. i 2012.godine i ulaganja u R&D – procentualno učešće u GDP (X_1) u 2007 i 2008; 2008. i 2009. i 2011.i 2012. godine. U drugoj faktorskoj promenljivoj, koja je ostala u modelu R1, R2 i R3 uključena je promenljiva udeo visoko-tehnoloških proizvoda u izvozu (X_4) u 2007. i 2008.; 2008. i 2009. godini i 2011 i 2012. godini (signifikantnost $p<0,05$ i $0,01$), pa se prihvataju alternativne hipoteze, a to znači da je uticaj tih faktorskih promenljivih statistički značajan.

- U regresiji *R1*, *R2* i *R3*, ima dejstva sa zaostajanjem promenljivih jer su u faktorske promenljive uključene promenljive iz 2007 i 2008.; 2008. i 2009. i 2011 i 2012.godine. Promenljiva ukupan broj patenata nema statistički značajan uticaj; nije uključena ni u jedan faktor ni u jednom modelu, dok promenljiva udeo javne potrošnje iz 2007. godine ima statistički značajan udeo u prvom faktoru u modelu *R1*. Pošto su faktori računati na osnovu podataka iz 2007. i 2008. godine, to ova promenljiva ima učešće u prvom faktoru modela *R1* sa zaostajanjem od jedne godine.
- U sve tri regresije ne postoji problem multikolinearnosti.
- U prve dve regresije testirana je autokorelacija I reda i konstatovano je da ne postoji ni negativna ni pozitivna autokorelacija I reda. U trećem regresionom modelu testirana je autokorelacija I, II i III reda i zaključeno je da u modelu ne postoji problem autokorelacije I, II i III reda.
- U trećem modelu ispunjena je pretpostavka o multivarijacionoj normalnosti.
- U trećem modelu ispunjena je pretpostavka o slučajnom članu.
- Takođe, u trećem modelu ne postoji ni problem heteroskedastičnosti.

Zaključak

Na osnovu rezultata istraživanja i primenjene analize mogu se izvesti sledeći opšti zaključci i formulisati preporuke:

- Prvo, treba uskladiti metodologije prikupljanja i obrade podataka Svetske banke, UNESCO i EUROSTATA.
- Drugo, treba dopuniti sve serije promenljivih opservacijama koje nedostaju. Ovo se naročito odnosi na udeo javne potrošnje za obrazovanje za sve posmatrane zemlje, a za Srbiju treba formirati i seriju podataka za udeo visoko-tehnoloških proizvoda u uvozu.
- Treće, sve zemlje koje nisu uključene iz EU treba uključiti, odnosno treba organizovati prikupljanje i obradu podataka prema usklađenim metodologijama, kako bi se omogućilo dobijanje što većih serija strukturnih podataka i njihovo korišćenje u statističko-ekonometrijskoj analizi za dobijanje što validnijih rezultata. Ovo bi omogućilo formiranje vremenskih serija, njihovu analizu i dobijanje rezultata na osnovu njihove analize.
- Četvrto, samo su neke varijable uključene u model u ovom radu. Međutim, teorijska i praktična istraživanja ovog problema u našoj zemlji, kao i na globalnom nivou, pokazuju da u daljoj analizi i specifikaciji statističko-ekonometrijskog modela treba uključiti i mnoge druge promenljive. U uvodu u radu je naglašeno da se koristi 25 performansi grupisano u 3 glavna tipa indikatora i 8 inovacionih dimenzija u IUS 2014 za određivanje dostignutog nivoa istraživačkih i inovacionih performansi zemalja članica EU i njihovog ukupnog nivoa, kao i za komparativnu analizu sa ostalim zemljama EU i šire. Opravdanje za ovu tvrdnju nalazi se i u činjenici da je koeficijent determinacije jednak $0,675946$. To znači da nije objašnjeno $32,5\%$ varijabiliteta zavisno promenljive varijabilitetom promenljivih koje su uključene u model, pa treba uključiti još promenljivih uticaja u model.
- Model za 2010. godinu nije mogao da se odradi jer je matrica nesingularna. Treba odrediti model uticaja i za 2011. godinu i uporediti rezultate sa već specificiranim modelom. Takođe treba odraditi i regresionu analizu gde su navedene nezavisno promenljive uključene u regresioni model (ne faktori) i uporediti sa rezultatima regresione analize u ovom radu i rezultatima regresione analize prikazanih u radu (Jovetić i Janković, 2012);
- Rezultati sva tri modela su identični, što znači da se dejstvo promenljivih i faktora ustalilo. Stoga u specificiranju mera ekonomske politike akcenat treba staviti na rast: učešća ulaganje u istraživanje i razvoj, broja istraživača na milion stanovnika (promenljive I -faktora) i učešća visoko-tehnoloških proizvoda u izvozu (promenljive II-faktora). U faktorskoj analizi učešće prvog faktora u ukupnoj varijansi je $45,934\%$, učešće drugog faktora je $24,9\%$, a njihovo ukupno učešće je $70,854\%$, a u regresionoj analizi je $67,59\%$ varijabiliteta zavisno

promenljive GDP po stanovniku objašnjeno varijabilitetom nezavisno promenljivih-I i II faktor.

- Takođe postoji i efekat dejstva sa zaostajanjem od jedne godine navedenih promenljivih, ali ovaj efekat opada s protokom vremena. Međutim, dužina serija je ograničavajući faktor za primenu faktorske analize i uključinje promenljivih sa zaostajanjem od dve, tri i više godina, stoga i iz ovog razloga treba dopuniti serije zemljama za koje se ne prikupljaju i publikuju podaci, a nalaze se u EU. To bi omogućilo testiranje dejstva sa zaostajanjem od dve i više godine.

Reference

1. Jovetić, S. (2007). *Statistika sa aplikacijom u EXCEL-u, IP "Dositej"*. Gornji Milanovac.
2. Jovetić, S., Janković, N. (2012). Znanje i inovativnost kao faktor društveno-ekonomskog razvoja zemlje: statističko-ekonometrijski model, *Ekonomске teme*, (4), 511-533.
3. Jovetić, S., Janković, N. (2013). Značaj naučno-tehnološkog razvoja za društveno-ekonomski razvoj zemlje: faktorska analiza, *Megatrend revija*, (10), 155-176.
4. Malhotra, N.K., Birks, F.D. (2006). *Marketing Research/An Applied Approach*, Prentice Hill, Pearson Education, Harlow, England.
5. Mladenović, Z., Petrović, P. (2003). *Uvod u ekonometriju*. Beograd: Ekonomski fakultet.
6. Oslo Manual, Guidelines For Collecting And Interpreting Innovation Data. (2005) OECD and Eurostat.
7. *SRPS ISO 9004:2009*, Ostvarivanje održivog uspeha – pristup preko menadžmenta kvalitetom, Institut za standardizaciju Srbije, Beograd.
8. SPSS 19.0, (2013). Brief Guide, SPSS INC, Chicago, USA.
9. Tabachnik, B.G., Fidell, L.S.(2014.). *Using Multivariate Statistics*, Pearson New International Edition, London.
10. 10. Pallant, J. (2011). *SPSS, Priručnik za preživljavanje*, Mikro knjiga, Beograd.
11. Vuković, M., (2011). Strategija „Evropa 2020“ – prioriteti i ciljevi. *Godišnjak*, (5), 493-513.

Internet izvori:

1. 1. World Databank, <http://data.worldbank.org/indikator> (26. 03. 2015.)
2. 2. Unesco Institute for Statistics,
3. <http://stats.uis.unesco.org/unesco/ReportFolders/ReportFolders.aspx>, (26. 09. 2011.)
4. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius-2014_en.pdf (4.5.2015.).
5. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius-2010_en.pdf, (4.5.2015.).
6. http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/innovation-union-communication_en.pdf, (4.5.2015.).

ANALIZA VREDNOSTI INDEKSA HUMANOG RAZVOJA U SRBIJI I DRŽAVAMA KANDIDATIMA ZA ČLANSTVO I ČLANICAMA EU U OKRUŽENJU

Dr Miodrag Lovrić*
Milan Stamenković**

Apstrakt: Polazeći od osnovne ideje koncepta humanog razvoja da stepen razvijenosti ljudskog (humanog) potencijala predstavlja jedan od ključnih faktora ekonomskog razvoja svake države i društva zasnovanog na znanju, početkom 1990-ih godina, konstruisan je Indeks Humanog Razvoja (IHR) u formi kompozitnog pokazatelja namenjenog merenju ostvarenog napretka država sa aspekta sledeće tri ključne dimenzije humanog razvoja: dužina života i zdravstveno stanje stanovništva, obrazovanje (pristup znanju), i pristojan životni standard. Shodno navedenom, oslanjajući se na prezentirani konceptualno-metodološki okvir izračunavanja indeksa humanog razvoja i referentne podatke objavljene u Izveštajima o humanom razvoju Programa za Razvoj pri Ujedinjenim Nacijama, u Radu je izvršena komparativna analiza vrednosti IHR-a za Republiku Srbiju i države u okruženju (kandidate za članstvo i članice Evropske unije), za period od 1990. do 2013. god. Zahvaljujući ostvarenom napretku u posmatranim dimenzijama humanog razvoja i rezultirajućem kontinuiranom rastu IHR vrednosti u datom periodu, Republika Srbija pripada grupi zemalja sa visokim stepenom humanog razvoja. Međutim, posmatrano iz ugla njene međunarodne pozicije sa aspekta ostvarenog stepena razvoja u pogledu svih razmatranih dimenzija humanog razvoja, na bazi sprovedene komparativne analize, može se konstatovati da Republika Srbija u značajnoj meri zaostaje za državama članicama EU u okruženju, nasuprot povoljnijoj poziciji koju ima u odnosu na države candidate za članstvo u EU u okruženju.

Ključne reči: indeks humanog razvoja, komparativna analiza, Republika Srbija, zemlje kandidati za članstvo i članice EU u okruženju.

Uvod

Kao posledica kritika iznetih na račun klasičnog pristupa određivanju i sagledavanju nivoa nacionalne razvijenosti, zasnovanog primarno na korišćenju bruto domaćeg proizvoda kao reprezentativnog pokazatelja stepena ostvarenog razvoja, i njegove višedecenijske dominacije u orijentisanosti nadležnih kreatora ekonomskih odluka, početkom 1990-ih godina razvijen je novi pristup u definisanju nacionalnog razvoja, pod nazivom *koncept humanog (ljudskog) razvoja* (UNDP, 1990). Naime, suština navedenog koncepta zasniva se na stavu da je nacionalni razvoj i razvoj društva u brojnim segmentima (demografski, ekonomski, sociološki, i sl.) odavno prevazišao koncept merenja razvoja samo na osnovu jednog ekonomskog indikatora (uglavnom *BDP-a*) (RZR, 2007) i da ekspanziju *output-a* i bogatstva treba posmatrati kao sredstvo, a ne kao krajnji cilj razvoja (UNDP, 1990). Preciznije, poboljšanje zdravstvene nege, unapređenje sistema obrazovanja i širenje njegove dostupnosti, zaposlenost, lična satisfakcija pojedinaca i sl., tj. ljudska dobrobit i blagostanje moraju se prepoznati i usvojiti kao krajnji cilj svih (uključujući i ekonomskih) razvojnih napora (UNDP, 1990; Eftimoski, 2006). Kao rezultat navedenih tendencija u pogledu razvoja novog pristupa shvatanju razvoja, sa ciljem pozicioniranja ljudi (ljudskog potencijala) i njihovih sposobnosti (znanja i veština) u središte procesa nacionalnog razvoja, 1990. godine, *Program za razvoj pri Ujedinjenim Nacijama* (eng. *United Nations Development Program, UNDP*), objavio je prvi *Izveštaj o humanom razvoju* (eng. *Human Development Report*), započinjući isti sledećim rečima: "Ljudi su stvarno bogatstvo nacija." (UNDP, 1990: str.9). Paralelno sa razvojem novog koncepta, kao rezultat potrebe za kreiranjem kredibilnog pokazatelja stepena razvijenosti ljudskog (humanog) potencijala, kao krajnjeg cilja, ali i jednog od ključnih faktora ekonomskog razvoja i društva zasnovanog na znanju, eksperti

* mlovric@kg.ac.rs

** m.stamenkovic@kg.ac.rs

UNDP-a konstruisali su *Indeks Humanog Razvoja, IHR* (eng. *Human Development Index, HDI*). Ovaj kompozitni pokazatelj (budući da njegovo izračunavanje inkorporira pokazatelje različitih aspekata razvoja društva - ekonomski, sociološki i demografski) predstavlja sumarnu meru za procenu dugoročnog napretka u tri osnovne dimenzije humanog razvoja: *dužina života i zdravstveno stanje, obrazovanje (pristup znanju) i pristojan životni standard*. Od 1990. god., IHR se izračunava za sve države sveta (za koje postoje dostupni podaci), a njegove vrednosti objavljuju u okviru godišnjeg UNDP Izveštaja o humanom razvoju.

Shodno navedenom, u daljem tekstu Rada, nakon prezentovanja konceptualno-metodološkog okvira izračunavanja indeksa humanog razvoja, posebna pažnja biće usmerena ka komparativnoj analizi vrednosti IHR-a za Republiku Srbiju i države u okruženju koje su kandidati za članstvo i članice Evropske Unije, za period od 1990. do 2013. godine, a u cilju sagledavanja trenutnog stanja, trenda i međunarodne pozicije Republike Srbije u pogledu dostignutog stepena humanog razvoja i njegovih dimenzija, kao važnih smernica na njenom daljem evrointegracionom putu.

Konceptualno–metodološki okvir izračunavanja indeksa humanog razvoja

Zasnivajući se na konzistentnim pokazateljima, rafiniranoj metodologiji i uporedivim podacima vremenskih serija, IHR predstavlja kompozitni (agregatni) pokazatelj kojim se meri razvoj posmatrane administrativno-teritorijalne jedinice (najčešće države), tokom vremena, u pogledu sledeće tri ključne dimenzije humanog razvoja¹ (UNDP, 1990): ► *dužina života i zdravstveno stanje stanovništva*, ► *obrazovanje (pristup znanju)* i ► *pristojan životni standard*.

Shodno navedenom, neophodno je ukazati na osnovne indikatore (zajedno sa pripadajućim indeksima) kojima se meri stepen dostignutog razvoja zemalja u domenu svake od navedenih dimenzija humanog razvoja, kao konstitutivnih elemenata postupka izračunavanja vrednosti indeksa humanog razvoja (UNDP, 2010), (*Slika 1*):

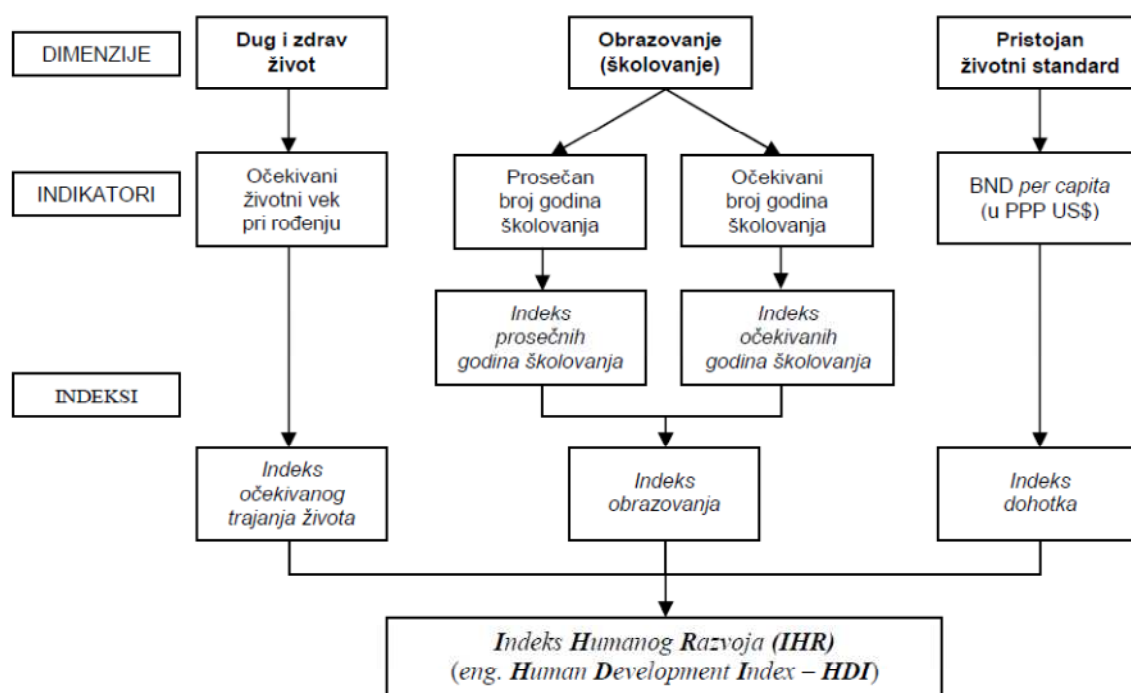
- *Dužina života i zdravstveno stanje stanovništva* meri se *očekivanim trajanjem života pri rođenju* koje se definiše kao očekivani broj godina života novorođenčeta pod pretpostavkom da postojeći (u trenutku rođenja dominantni) obrasci stope mortaliteta za različite starosne grupe ostanu nepromenjeni tokom života deteta. Za izračunavanje navedenog indikatora koristi se *indeks očekivanog trajanja života*.

- *Obrazovanje (pristup znanju)* meri se kombinacijom sledeća dva indikatora: ► *očekivani broj godina školovanja (obrazovanja)*, koji se definiše kao očekivani broj godina školovanja dece predškolskog uzrasta (starosti do 7 godina) pod pretpostavkom da postojeći obrasci stope upisa, po starosnim grupama, ostanu nepromenjeni tokom trajanja života deteta; i ► *prosečan broj godina školovanja (obrazovanja)*, odnosno prosečan broj godina školovanja ostvaren od strane osoba starosti 25 godina i više, utvrđen na osnovu posmatranja zvanične (propisane) dužine trajanja pohađanog osnovnog (primarnog), srednjoškolskog (sekundarnog) i tercijarnog nivoa obrazovanja. Za razliku od prethodne dimenzije, *indeks obrazovanja* predstavlja kompozitni indeks budući da se formira na osnovu vrednosti dva podindeksa koji odgovaraju navedenim indikatorima obrazovanja (*indeks očekivanih godina školovanja* i *indeks prosečnih godina školovanja*, respektivno).

¹ Budući da se koncept ljudskog razvoja u širem smislu definiše kao razvoj ljudi, razvoj za ljude i razvoj od strane ljudi (UNDP, 1993: str 3), u cilju dobijanja sveobuhvatne slike o dostignutom stepenu humanog razvoja, logično se nameće pitanje uključivanja većeg broja dimenzija unutar sistema za merenje i praćenje humanog razvoja. Međutim, zbog nedostupnosti relevantnih i uporedivih statističkih podataka i činjenice da takav širi obuhvat dimenzija (i referentnih indikatora) može rezultirati relativno zbunjujućom slikom, kompleksnom za tumačenje, eksperti UNDP-a sugerišu da merenje humanog razvoja treba usmeriti na navedene, tri ključne dimenzije (UNDP, 1990). Ovakav stav je u skladu i sa zaključkom do kojeg su došli Green, Graefe i Armstrong u Međunarodnoj enciklopediji statističke nauke (Green et al. 2011, str. 533): „Jednostavniji modeli su lakši za razumevanje od kompleksnih modela, a manje su skloni greškama. Oni su takođe tačniji od kompleksnih modela kada se prognoziraju složene i neizvesne situacije, što je tipična situacija u društvenim naukama.“

- *Pristojan životni standard* se meri *bruto nacionalnim dohotkom po glavi stanovnika, prema paritetu kupovne moći u američkim dolarima (BND per capita, PPP US\$)*. Drugim rečima, navedeni indikator predstavlja bruto (agregatni) nivo dohotka jedne ekonomije generisan sopstvenom proizvodnjom i korišćenjem sopstvenih faktora proizvodnje, umanjen za dohodak usmeren za korišćenje faktora proizvodnje u vlasništvu ekonomija u ostatku sveta, a zatim konvertovan u međunarodne *US\$* prema paritetu kupovne moći, i podeljen sa polugodišnjim brojem stanovnika. Definisani indikator se koristi za izračunavanje *indeksa dohotka*, koji predstavlja treću, poslednju komponentu izračunavanja *IHR*-a.

Slika 1. Metodološka struktura definisanja i izračunavanja indeksa humanog razvoja (*IHR*)²



Na osnovu šematskog prikaza kompozitne strukture (*Slika 1*), može se primetiti da je, za potrebe njegovog izračunavanja, neophodno prethodno izračunati indekse razmatranih dimenzija humanog razvoja, tj. *indeks očekivanog trajanja života*, *indeks obrazovanja* i *indeks dohotka*. Međutim, budući da se indikator dimenzija izražavaju u različitim jedinicama mere, a u cilju

² U odnosu na polazna metodološka određenja indeksa humanog razvoja iz 1990. godine (UNDP, 1990), *Izveštaj o humanom razvoju za 2010. godinu* (UNDP, 2010), uvodi nekoliko važnih izmena u pogledu podešavanja korišćenih indikatora i metodologije koja se koristi za definisanje i izračunavanje *IHR*-a, u cilju poboljšanja praktičnog značaja, ali i jačanja njegovog statističkog integriteta, kao sažete verzije mere ljudskog razvoja. Osnovne novine odnose se na indikatore koji se koriste za izračunavanje *indeksa obrazovanja* i *indeksa dohotka* kao i *način agregiranja*, odnosno na funkcionalnu formu *IHR*-a. Preciznije, umesto *stope pismenosti odraslog stanovništva* i *kombinovanog pokazatelja udela odgovarajućih starosnih grupa populacije u primarnom, sekundarnom i tercijarnom obrazovanju (kombinovani bruto stepen upisa)*, kao indikator dimenzije obrazovanje, uvedeni su *prosečan broj godina školovanja* i *očekivani broj godina školovanja*, respektivno. Obrazloženje za navedene izmene ogleda se u stavu da je određeni broj zemalja (posebno onih na vrhu *IHR* skale) dostigao visoke vrednosti kombinovane bruto stope upisa i stope pismenosti odraslih, zbog čega je diskriminatorna snaga ovih indikatora oslabila. Prosečne godine obrazovanja odraslih i očekivanog školovanja dece bolje odslikavaju koncept obrazovanja nego prethodni indikatori, a imaju i veću diskriminatornu snagu među državama. Pored navedenog, *BDP per capita (PPP US\$)*, kao indikator dimenzije *pristojan životni standard*, zamenjen je *BND-om per capita (PPP US\$)*. Osnovni razlog za ovu promenu jesu velike razlike između dohotka koji ostvare rezidenti jedne zemlje i njihove domaće proizvodnje. Preciznije, iako je *BDP* mera ekonomske proizvodnje, on ne odražava realno raspoloživi nacionalni dohodak. Na primer, zemlje koje se odlikuju značajnim prilivom doznaka, humanitarne i/ili finansijske pomoći iz inostranstva, imaju veći *BND* od *BDP*-a. *BND* podešava *BDP* za te faktore, pa stoga i predstavlja bolju mera visine prihoda države (Krstić i Šoškić, 2012).

obebeđivanja adekvatne osnove za poređenje dostignutog nivoa razvoja u svakoj od tri oblasti humanog razvoja i efikasnog izračunavanja *IHR*-a, potrebno je stvarne vrednosti indikatora³ transformisati u korespondentne indekse pojedinačnih dimenzija. Transformisani indeksi se dobijaju primenom *min-max metode normalizacije* (Dobrota, 2015), zasnovane na određivanju maksimalnih i minimalnih vrednosti indikatora za konkretnu godinu, a kreću se u opsegu od 0 do 1. Nakon definisanja maksimalnih⁴ i minimalnih⁵ vrednosti, svaki od navedena tri (pod)indeksa dimenzija izračunava se primenom sledeće formule:

$$\text{indeks_dimenzije} = \frac{\text{stvarna_vrednost_indikatora} - \text{minimalna_vrednost}}{\text{maksimalna_vrednost} - \text{minimalna_vrednost}} \quad (1)$$

Drugim rečima, prosečan napredak (predstavljen stvarnom vrednošću indikatora) u svakoj od tri dimenzija humanog razvoja je transformisan (primenom *min-max metode normalizacije*) u odgovarajući indeks čije se vrednosti kreću od 0 do 1, pri čemu manje vrednosti ukazuju na manji napredak, i obratno (Krstić i Šoškić, 2012). Kao posledica izvršene standardizacije i vrednosti *IHR*-a se takođe kreću u navedenom intervalu. Za potrebe demonstracije postupka izračunavanja navedenih indeksa dimenzija i indeksa humanog razvoja, u *Tabeli 1* date su maksimalne i minimalne vrednosti indikatora dimenzija u 2011. godini, kao i njihove stvarne vrednosti za Republiku Srbiju (UNDP, 2011).

Tabela 1. Maksimalne i minimalne vrednosti indikatora za 2011. godinu

God.	Vrednosti indikatora	Indikatori				
		Očekivani životni vek pri rođenju	Očekivani broj godina školovanja	Prosečan broj godina školovanja	Kombinovani indeks obrazovanja	BND per capita (PPP US\$)
2011.	minimalne	20 godina	0 godina	0 godina	0	100
	maksimalne	83,4 godina (Japan, 2011)	18 godina	13,1 godina (Češka, 2005)	0,978 (N.Zeland, 2011)	107.721 (Katar, 2011)
	stvarne (Srbija)	74,5 godina	13,7 godina	10,2 godine	/	10.236

Izvor podataka: UNDP (2011)

Napomena: Za utvrđene maksimalne vrednosti u () su dati podaci o zemlji i godini u kojoj su iste zabeležene.

Polazeći od formule (1) i vrednosti indikatora datih u *Tabeli 1*, odgovarajući (pod)indeksi dimenzija se izračunavaju na sledeći način:

$$\text{Indeks_očekivanog_trajanja_života} = \frac{74,5 - 20}{83,4 - 20} = 0,8596$$

$$\text{Indeks_prosečnih_godina_školovanja} = \frac{10,2 - 0}{13,1 - 0} = 0,7786$$

³ Stvarne vrednosti indikatora posmatranih dimenzija izračunavaju se od strane UNDP-a, prevashodno na bazi međunarodnih podataka obebeđenih od strane UN odseka za populaciju, odseka za ekonomska i socijalna pitanja (UNDESA), UNESCO statističkog instituta, Svetske banke i Međunarodnog monetarnog fonda, kako bi se obebeđio što veći stepen kompatibilnosti i uporedivosti rezultata za posmatrane zemlje (UNDP, 2014a).

⁴ Maksimalna vrednost za svaki od korišćenih indikatora predstavlja najveću vrednost tog indikatora koju je neka od zemalja ostvarila u periodu od 1980 do posmatrane godine (godine za koju se vrši izračunavanje *IHR*-a). Tako utvrđene maksimalne vrednosti indikatora se koriste za izračunavanje odgovarajućih indeksa dimenzija svake zemlje, sve do trenutka dok se u nekoj od narednih godina ne zabeleže nove maksimalne vrednosti kojima se zamenjuju prethodne (Ferjan, 2014).

⁵ U zavisnosti od konkretnog indikatora, minimalna vrednost može biti determinisana na osnovu zabeleženog istorijskog minimuma ili pak prikladno zamišljena kao vrednost opstanka (tj. "prirodna nula" ispod koje nema mogućnosti za humani razvoj) (Krstić i Šoškić, 2012).

$$\text{Indeks_očekivanih_godina_škovanja} = \frac{13,7-0}{18-0} = 0,7611$$

$$\text{Indeks_obrazovanja} = \frac{\sqrt{0,7786*0,7611}-0}{0,978-0} = 0,7871$$

$$\text{Indeks_dohotka} = \frac{\ln(\text{stvarna_vrednost})-\ln(\text{minimalna_vrednost})}{\ln(\text{maksimalna_vrednost})-\ln(\text{minimalna_vrednost})} = \frac{\ln(10.236)-\ln(100)}{\ln(107.721)-\ln(100)} = 0,6629$$

Za razliku od *indeksa očekivanog trajanja života*, usled činjenice da rast bruto nacionalnog dohotka nakon određenog nivoa ima opadajući doprinos humanom razvoju, prilikom izračunavanja *indeksa dohotka* koristi se prirodni logaritam za stvarnu, minimalnu i maksimalnu vrednost *BND per capita* (Kovačević, 2011). Takođe, pri izračunavanju *indeksa obrazovanja* stvarna vrednost u formuli (1) se određuje kao geometrijska sredina vrednosti dva (pod)indeksa dimenzije obrazovanje (tj. *indeks očekivanih* i *prosečnih godina školovanja*) izračunatih na osnovu formule (1). Pored navedenog, kao posledica izvršene transformacije primenom *min-max normalizacije*, može se primetiti da se sve vrednosti izračunatih indeksa (sastavnih komponenti indeksa humanog razvoja) nalaze u intervalu od 0 do 1.

Konačno, *IHR* se izračunava kao geometrijska sredina⁶ normaliziranih indeksa za merenje ostvarenja (dostignuća) u svakoj od razmatrane tri dimenzije humanog razvoja (*formula (2)*). U kontekstu prezentiranog primera na podacima Srbije za 2011. godinu, vrednost *IHR*-a za Srbiju, u pomenutoj godini, iznosi 0,7655.

$$IHR = \sqrt[3]{I_{\text{očekivanog_trajanja_života}} * I_{\text{obrazovanja}} * I_{\text{dohotka}}} \quad (2)$$

$$IHR = \sqrt[3]{0,8596 * 0,7871 * 0,6629} = 0,7655$$

Na osnovu dobijenih vrednosti indeksa humanog razvoja, shodno prezentiranom *UNDP* konceptijsko metodološkom okviru kvantificiranja i merenja humanog razvoja, vrši se rangiranje svih zemalja u svetu (za koje postoje dostupni podaci), sa aspekta ostvarenog napretka u pogledu razmatranih ključnih dimenzija humanog razvoja, na skali od 0 (najniži nivo humanog razvoja) do 1 (najviši nivo humanog razvoja) i njihovo pozicioniranje u jednu od sledeće 4 grupe zemalja (UNDP, 2014a):

- $0,80 \leq IHR \leq 1,00$ (veoma visok nivo humanog razvoja)
- $0,70 \leq IHR < 0,80$ (visok nivo humanog razvoja)
- $0,55 \leq IHR < 0,70$ (srednji nivo humanog razvoja) i
- $0,00 \leq IHR < 0,55$ (nizak nivo humanog razvoja).

U daljem tekstu rada, biće predstavljena dostignuća Srbije u pogledu razmatranih dimenzija humanog razvoja u dosadašnjem periodu, ali i njihova komparacija sa zemljama u okruženju (kandidatima za članstvo i članicama Evropske unije).

Analiza humanog razvoja u Republici Srbiji i zemljama u okruženju

Polazeći od relevantnih podataka predstavljenih u *Izveštaju o humanom razvoju za 2013. godinu* (UNDP, 2014a; 2014b), uz poštovanje prezentovanih *UNDP* metodoloških određenja, a u cilju adekvatnog sagledavanja ostvarenih dostignuća u pogledu kvaliteta života građana

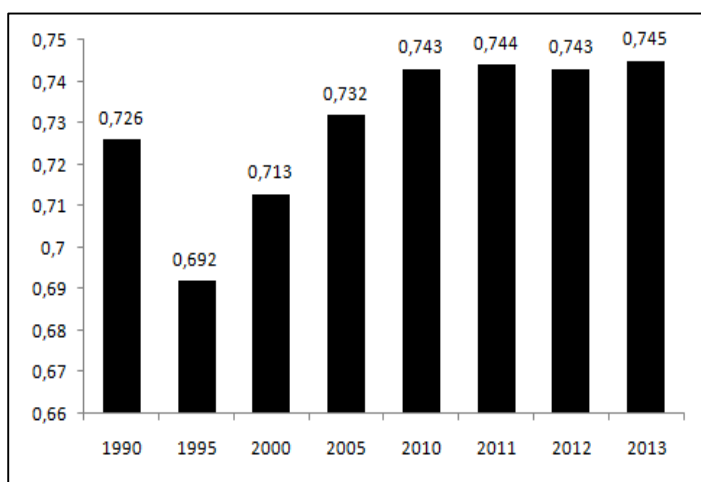
⁶ U prethodnim *UNDP* Izveštajima o humanom razvoju (do 2010.god.), pri izračunavanju *IHR*-a korišćena je *aritmetička sredina* dobijenih indeksa dimenzija (*supstitutivni metod agregacije*). Budući da je ovakav metod agregacije omogućavao savršenu supstituciju između dimenzija (kompenziranje slabih rezultata u jednoj, većim napretkom u drugoj dimenziji) pri izračunavanju *IHR*-a, od 2010. god., kako bi se prevazišao navedeni nedostatak, prilikom izračunavanja *IHR*-a koristi se multiplikativni metod agregacije zasnovan na korišćenju geometrijske srednje vrednosti indeksa dimenzija (UNDP, 2010).

Republike Srbije u dosadašnjem periodu⁷, u Tabeli 2, predstavljena je dinamika vrednosti *IHR*-a i sastavnih indikatora za Republiku Srbiju, u periodu od 1990. do 2013. god.

Tabela 2. Vrednosti *IHR*-a i referentnih indikatora za Srbiju u periodu od 1990. do 2013. godine

Godina	Očekivani životni vek pri rođenju	Prosečan broj godina školovanja	Očekivani broj godina školovanja	BND per capita (2005. PPP US\$)	<i>IHR</i>
1990	71,5	8,0	13,6	14.264	0,726
1995	71,8	8,7	13,6	6.151	0,692
2000	72,1	9,2	13,6	7.820	0,713
2005	72,8	9,4	13,6	10.122	0,732
2010	73,7	9,5	13,5	11.287	0,743
2011	73,8	9,5	13,7	11.445	0,744
2012	73,9	9,5	13,6	11.030	0,743
2013	74,1	9,5	13,6	11.301	0,745

Izvor podataka: UNDP (2014a); (2014b)



Slika 2. Vrednosti *IHR*-a za Srbiju (od 1990. do 2013.god.)

Pored zabeleženog drastičnog pada u periodu 1990-1995. godine, (uzrokovano prevashodno tadašnjim socio-političkim teškoćama koje su negativno uticale na kvalitet života građana), generalno, u posmatranom periodu, Srbija se odlikuje blagim ali konstantnim rastom vrednosti indeksa humanog razvoja (*Slika 1*). U periodu od 1990. do 2013. godine, vrednost *IHR*-a je povećana sa 0,726 na 0,745, što predstavlja ukupni rast od oko 2%, i prosečno godišnje povećanje od 0,11%.

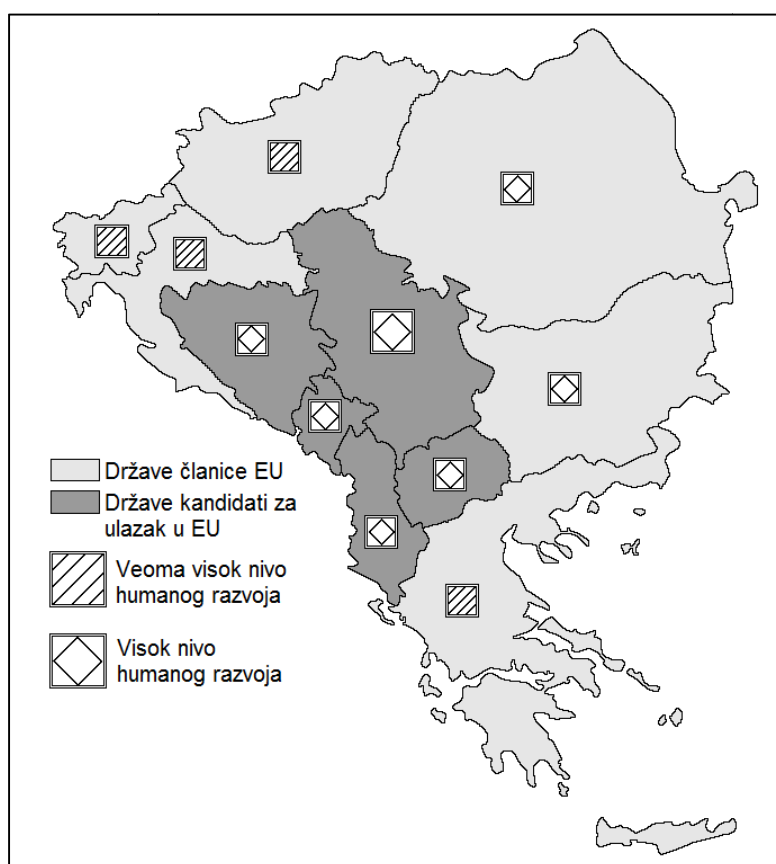
Najveći porast vrednosti posmatranog pokazatelja zabeležen je u periodu od 1995. do 2000. godine (prosečna godišnja stopa rasta od 0,6%), uzrokovan prevashodno nestandardno niskom osnovicom u 1995. godini u pogledu svih indikatora dimenzija humanog razvoja, nakon čega je vrednost *IHR*-a nastavila da raste ali relativno sporijim tempom (za period od 2000. do 2013. god., prosečna stopa rasta na godišnjem nivou iznosi 0,34%). Navedenoj rastućoj tendenciji je u značajnoj meri doprineo izraženi skok *IHR* vrednosti u periodu od 2000 do 2005. godine. Analiza vrednosti indikatora dimenzija pokazuje da je u Republici Srbiji u pomenutom periodu došlo do značajnog poboljšanja kvaliteta života stanovništva (prosečna stopa rasta od oko 0,53% na godišnjem nivou), zahvaljujući pre svega izvesnom povećanju očekivanog trajanja života pri rođenju (sa 72,1 na 72,8 godina) i značajnom povećanju iznosa *BND* po glavi stanovnika (sa 7.820 na 10.122 US\$ prema paritetu kupovne moći u 2005 godini) za približno 23%. Uz nešto manju prosečnu godišnju stopu rasta (0,3%), vrednost *IHR*-a nastavlja da raste u periodu od 2005. do 2010. god., prevashodno usled izrazitog povećanja vrednosti *BND per capita* za približno 10% (sa 10.122 na 11.287 US\$, prema paritetu kupovne moći u 2005 godini) i manjim varijacijama demografskih (povećanje očekivanog životnog veka za skoro jednu godinu, sa 72,8 na 73,7 godina) i edukativnih (blago povećanje prosečnog broja godina

⁷ Budući da vrednosti *IHR*-a i rangiranja zemalja u Izveštaju o humanom razvoju za 2013. godinu nisu uporedivi sa vrednostima iz ranijih izveštaja, zbog revizija i ažuriranja osnovnih podataka i prilagođavanja graničnih vrednosti kod pojedinih indikatora dimenzija, u cilju praćenja stvarnog napretka zemlje u dostizanju vrednosti *IHR*-a, korišćene su preračunate vrednosti *IHR*-a i pratećih indikatora, za period od 1990. do 2013. godine, zasnovane na unificiranim graničnim vrednostima, publikovane u *Izveštaju o humanom razvoju za 2013. godinu*, (UNDP, 2014a; 2014b).

školovalanja, sa 9,4 na 9,5 godina) dimenzija humanog razvoja. Poslednjih godina (od 2010. do 2013. godine) beleži se izvesna stagnacija vrednosti *IHR*-a (variranje u intervalu od 0,743–0,745), praćena neznatnim promenama vrednosti indikatora dimenzija humanog razvoja.

Međutim u cilju adekvatnog sticanja uvida u dostignuti nivo humanog razvoja u Srbiji, neophodno je izvršiti i sagledavanje međunarodne pozicije koju Srbija zauzima u poređenju sa drugim državama. Za potrebe međunarodne komparacije akcenat je stavljen na zemlje u neposrednom okruženju Republike Srbije, tj. zemlje Jugoistočne Evrope (Albanija, Makedonija, Bosna i Hercegovina, Crna Gora, Hrvatska, Slovenija, Mađarska, Bugarska i Rumunija) posmatrane i iz ugla njihovog *EU* statusa (*zemlje članice EU* i *zemlje kandidati za ulazak u EU*) (*Slika 3*). U komparativni pregled uključena je i Norveška zbog činjenice da ova zemlja već duži niz godina nosi titulu suverenog lidera u domenu humanog razvoja zauzimajući prvo mesto u *UNDP* Izveštajima o humanom razvoju na svetskoj listi zemalja za koje se *IHR* izračunava.

Slika 3. Kartografski prikaz država obuhvaćenih komparativnom analizom prema EU statusu i dostignutom nivou humanog razvoja



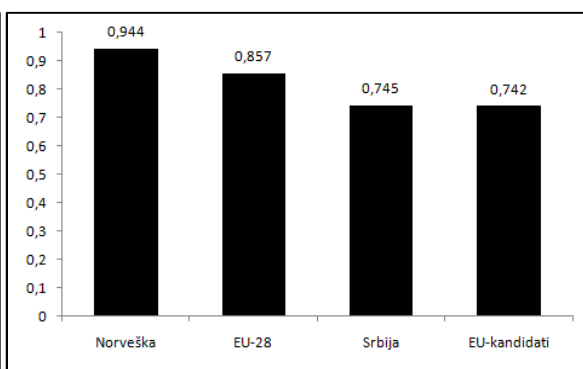
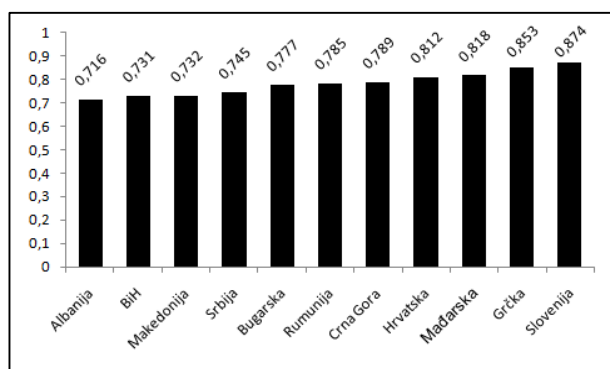
Prema Izveštaju o humanom razvoju za 2013. godinu, vrednost *IHR* indeksa za Srbiju u navedenoj godini. iznosi 0,745. Navedena vrednost je приметно iznad donje granice i prosečne vrednosti *IHR*-a (0,70; i 0,735, respektivno) za zemlje koje pripadaju grupi visokog humanog razvoja, i Republiku Srbiju pozicionira na 77. mesto u okviru liste od ukupno 187 država i teritorija u svetu, u neposrednoj blizini Brazila, Jordana i Azerbejdžana (daleko iza lidera u ostvarenom nivou humanog razvoja – Norveške, *IHR*=0,944).

Sa druge strane, komparativna analiza humanog razvoja između susednih država (država Jugoistočne Evrope) i Srbije (*Slika 4*), upućuje na sledeće zaključke:

- Od 11 posmatranih zemalja, Srbija je na 8. mestu, ispred Makedonije, BiH i Albanije;
- U poređenju sa susednim državama, kandidatima za ulazak u *EU* (Makedonija, Crna Gora, Albanija i BiH) jedino je Crna Gora (51. pozicija na svetskoj listi) bolje pozicionirana u odnosu na Srbiju;

- U odnosu na susedne države, članice *EU* (Grčka, Slovenija, Mađarska, Rumunija, Bugarska i Hrvatska), prema vrednosti *IHR*-a, Srbija se nalazi u neposrednoj blizini Bugarske i Rumunije ali ipak u zaostatku kao i u odnosu na ostale države, a naročito Slovenije kao najbolje pozicionirane države Jugoistočne Evrope ($IHR=0,874$);
- Takođe, važno je istaći da većina susednih država članica Evropske unije (izuzev Rumunije i Bugarske) pripadaju grupi zemalja sa veoma visokim nivoom humanog razvoja, kao potvrda i objašnjenje prethodno iznetog zapažanja.

Generalno, podređeni položaj Srbije u 2013. godini u pogledu dostignutog nivoa humanog razvoja u odnosu na zemlje članice *EU* potvrđuje i odnos njene vrednosti *IHR*-a i prosečne vrednosti indeksa humanog razvoja svih 28 država članica *EU* (0,857), prikazan na *Slici 5*. Međutim, neophodno je ukazati i na činjenicu da je *IHR* vrednost Srbije neznatno, ali ipak iznad prosečne vrednosti indeksa humanog razvoja zemalja kandidata za ulazak u *EU* u Jugoistočnoj Evropi (Crna Gora, Makedonija, Albanija i BiH).

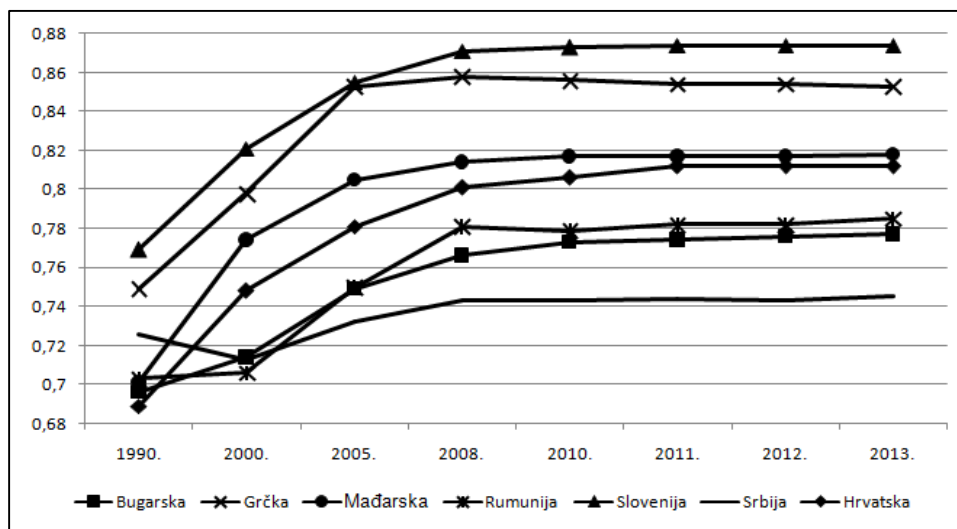


Slika 4. *IHR* pozicija Srbije u Jugoistočnoj Evropi (2013)
Izvor podataka: UNDP (2014a)

Slika 5. *IHR* međunarodna pozicija Srbije (2013.)
Izvor podataka: UNDP (2014a), kalkulacija autora

Iako je Srbija bila bolje rangirana u odnosu na Bugarsku, Mađarsku, Rumuniju i Hrvatsku 1990. god., sa aspekta dostignute *IHR* vrednosti, kao posledica decenijske ekonomske izolacije, ratnih dešavanja i političke nestabilnosti u našoj zemlji, ali i većih ulaganja ostalih zemalja u zdravstvo, obrazovanje i jačanje privredne aktivnosti, Srbija od 2000. god., prelazi u zonu izraženog zaostatka u odnosu na navedene članice *EU*. (Slika 6).

Slika 6. Dugoročni trend kretanja *IHR* vrednosti Srbije i susednih država članica *EU* (period od 1990. do 2013.)

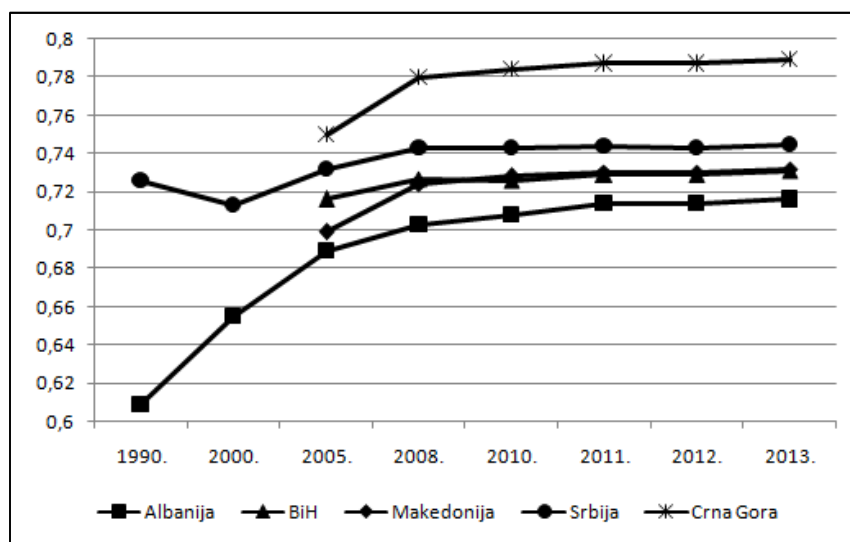


Izvor podataka: UNDP (2014a); (2014b)

U odnosu na ostale države sa kojima se graniči (države kandidati za ulazak u EU), u periodu od 1990. do 2013. godine, Srbija prednjači u pogledu dostignutog nivoa humanog razvoja (Slika 7), izuzev u slučaju Crne Gore, koja se prema podacima iz 2013. godine, nalazi znatno ispred Srbije u pogledu vrednosti IHR-a, ali i većine indikatora dimenzija humanog razvoja inkorporiranih u izračunavanje IHR-a (Tabela 3).

Preciznije objašnjenje predstavljenih odnosa između Srbije i odabranih zemalja može se izvesti iz podataka o vrednostima indikatora ključnih dimenzija humanog razvoja prezentiranim u Tabeli 3. Posmatrano sa aspekta očekivanog životnog veka pri rođenju (Slika 8, levo), Srbija se nalazi na začelju liste posmatranih zemalja. Sa očekivanim životnim vekom od 74,1 godine, (najveća zabeležena vrednost za Srbiju u periodu od 1990. do 2013. god.), Srbija se nalazi jedino ispred Rumunije i Bugarske, a iza ostalih država članica EU, i svih država kandidata (među kojima je najbolje pozicionirana Albanija, sa 77,4 godina očekivanog životnog veka), ali i daleko ispod proseka svih članica EU (78,57 god.). Među posmatranim državama članicama EU, Slovenija i Grčka su najbolje pozicionirane sa očekivanim životnim vekom iznad proseka svih članica EU (79,6 i 80,8 god., respektivno).

Slika 7. Dugoročni trend kretanja IHR-a Srbije i susednih država kandidata za ulazak u EU (1990. - 2013. god.)



Izvor podataka: UNDP (2014a); (2014b)

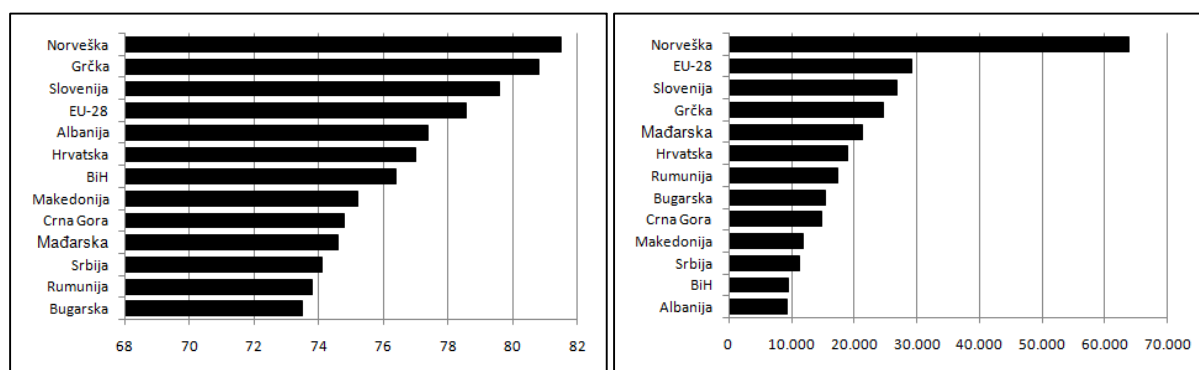
Tabela 3. Vrednosti indikatora dimenzija humanog razvoja i IHR-a za Srbiju, odabrane zemlje i grupe zemalja za 2013. godinu

Zemlja / grupa zemalja	Očekivani životni vek pri rođenju	Prosečan broj godina školovanja	Očekivani broj godina školovanja	BNP per capita (2011 PPP US\$)	IHR	Pozicija 2013.
Norveška	81,5	12,6	17,6	63.909	0,944	1
EU-28	78,57	11,2	15,9	29.252	0,857	/
Slovenija	79,6	11,9	16,8	26.809	0,874	25
Grčka	80,8	10,2	16,5	24.658	0,853	29
Mađarska	74,6	11,3	15,4	21.239	0,818	43
Hrvatska	77	11	14,5	19.025	0,812	47
Crna Gora	74,8	10,5	15,2	14.710	0,789	51
Rumunija	73,8	10,7	14,1	17.433	0,785	54
Bugarska	73,5	10,6	14,3	15.402	0,777	58
Srbija	74,1	9,5	13,6	11.301	0,745	77
Makedonija	75,2	8,2	13,3	11.745	0,732	84
BiH	76,4	8,3	13,6	9.431	0,731	86
Albanija	77,4	9,3	10,8	9.225	0,716	95

Izvor podataka: UNDP (2014a)

U pogledu vrednosti ekonomskog indikatora (*BND per capita u US\$, prema paritetu kupovne moći u 2011. godini*), posmatrano iz ugla Srbije situacija nije ništa drugačija. Republika Srbija nalazi se takođe na samom začelju liste posmatranih zemalja sa skromnih 11.301 US\$ BND po glavi stanovnika (*Slika 8, desno*). Manji bruto nacionalni dohodak *per capita* od Srbije jedino imaju BiH i Albanija, a neposredno ispred nje su Makedonija i Crna Gora, dok su posmatrane države članice EU pozicionirane daleko ispred Srbije (npr. Bugarska ima približno 36% veći iznos, a Slovenija čak 137% veći iznos BND *per capita* u odnosu na Republiku Srbiju).

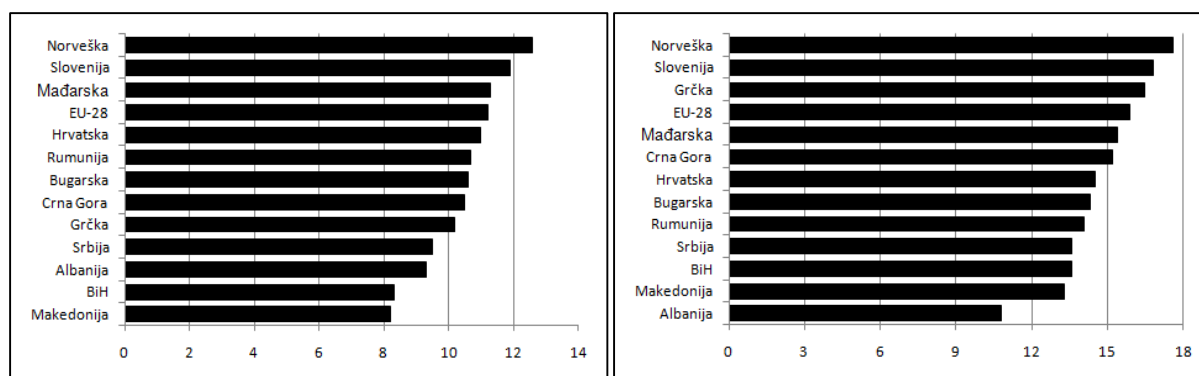
Slika 8. Očekivani životni vek (levo) i BND per capita (u PPP US\$) (desno) za Srbiju i odabrane zemlje (2013.)



Izvor podataka: UNDP (2014a)

Prosečan broj godina školovanja populacije starije od 25 godina u Srbiji je 9,5 godina, a u Sloveniji čak 11,9 godina. Sve zemlje članice EU u okruženju imaju veće vrednosti ovog indikatora edukativne dimenzije humanog razvoja (*Slika 9, levo*) kao i Crna Gora (10,5 godina) u odnosu na Srbiju, koja je bolje pozicionirana od ostalih država kandidata za ulazak u EU (Albanije, BiH i Makedonije). Analogno stanju u pogledu prethodnog indikatora, najduži očekivani broj godina školovanja dece (*Slika 9, desno*) ostvaruju zemlje sa izuzetno visokim nivoom IHR-a (Slovenija – 16,8; Grčka – 16,5; Mađarska – 15,4 i Hrvatska – 14,5). Vrednost navedenog indikatora za Srbiju iznosi 13,6 godina i pozicionira našu zemlju iza svih susednih država članica EU, a ispred BiH, Makedonije i naročito Albanije (10,8 godina).

Slika 9. Prosečan (levo) i očekivani (desno) broj godina školovanja za Srbiju i odabrane zemlje (2013.)



Izvor podataka: UNDP (2014a)

Zaključna razmatranja

Glavni doprinos ovog Rada ogleda se u analizi vrednosti indeksa humanog razvoja za Republiku Srbiju i komparaciji sa državama u okruženju (kandidatima za članstvo i članicama EU) na osnovu podataka publikovanih u referentnim UNDP Izveštajima o humanom razvoju.

Generalno, iako je Republika Srbija svrstana među zemlje koje se odlikuju visokim nivoom humanog razvoja, neophodno je ukazati na činjenicu da kvalitet života građana nije na zadovoljavajućem nivou i da postoji ogroman prostor za poboljšanje tekućeg stanja. U prilog navedenom, svedoči i činjenica da se Republika Srbija, u poređenju sa državama u okruženju (zemljama Jugoistočne Evrope), nalazi u izraženom zaostatku za svim državama članicama EU (Slovenija, Grčka, Mađarska, Hrvatska, Rumunija i Bugarska) u pogledu ne samo konačne vrednosti IHR-a već i svih sastavnih indikatora osnovnih dimenzija humanog razvoja. Alarmantno stanje u pogledu razmatrane problematike sugerise i pozicija Republike Srbije u odnosu na države u okruženju koje su takođe kandidati za EU članstvo. Naime, posmatrano iz ugla krajnje vrednosti IHR-a, iako je bolje pozicionirana u odnosu na Makedoniju, Albaniju i Bosnu i Hercegovinu (inače, to su jedine tri evropske zemlje koje se na IHR listi svih država nalaze ispod Republike Srbije), evidentan je i zabrinjavajući zaostatak naše države u domenu pojedinih indikatora humanog razvoja (npr. *očekivani životni vek* i *BND per capita*), kada su ove države u pitanju, a što je naročito izraženo u poređenju sa Crnom Gorom.

Polazeći od prethodno navedenog, može se zaključiti da osnovna pretpostavka daljeg (i bržeg) humanog razvoja u Republici Srbiji, kao jedne od ključnih komponenti njenog uspeha u evrointegracionim nastojanjima, neminovno podrazumeva povećanje ulaganja u razvoj razmatranih komponenti humanog razvoja u narednom periodu. Drugim rečima, neophodno je da nadležne institucije i donosioci odluka usmere svoju pažnju na: kontinuirano unapređenje sistema obrazovanja i podsticanje i promovisanje koncepta doživotnog učenja, poboljšanje zdravstvene nege, povećanje produktivnosti, smanjenja nezaposlenosti, kao i na ostale segmente koji su ključni za uspostavljanje zdrave baze humanog razvoja u Republici Srbiji u narednom, višegodišnjem periodu.

Reference

1. Dobrota, M. (2015). *Statistički pristup formiranju kompozitnih indikatora zasnovan na Ivanovičevom odstojanju* – Doktorska disertacija. Fakultet organizacionih nauka, Univerzitet u Beogradu.
2. Eftimoski, D. (2006). Measuring quality of life in Macedonia - using human development indicators. *Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Rijeci*, 24(2), 257-272.
3. Ferjan, I. (2014). Holističko mjerenje životnog nivoa: Indeks humanog razvoja. *Economics*, 2, 51-68.
4. Green, K., Graefe, A. & Armstrong, J.S. (2011). Forecasting Principles. In: M. Lovrić (Ed.) *International Encyclopedia of Statistical Science*, 527-534.
5. Kovačević, M. (2011). Review of HDI critiques and potential improvements. *The Human Development Research Paper Series*, 2010/33.
6. Krstić, G. i Šoškić, D. (2012). *Ekonomska statistika, I izdanje*. Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu.
7. Republički zavod za razvoj (2007). *Analiza humanog razvoja Srbije*. Beograd: Republički zavod za razvoj.
8. United Nations Development Program (UNDP), (1990). *Human Development Report 1990*. New York: Oxford University Press. [<http://hdr.undp.org>] Datum preuzimanja: 01.03.2015.
9. United Nations Development Program (UNDP), (1993). *Human Development Report 1993*. New York: Oxford University Press. [<http://hdr.undp.org>] Datum preuzimanja: 01.03.2015.
10. United Nations Development Program (UNDP), (2010). *Human Development Report 2010*. UNDP. [<http://hdr.undp.org>] Datum preuzimanja: 01.03.2015.
11. United Nations Development Program (UNDP), (2011). *Human Development Report 2011*. UNDP. [<http://hdr.undp.org>] Datum preuzimanja: 01.03.2015.
12. United Nations Development Program (UNDP), (2014a). *Human Development Report 2014 - Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience*. UNDP. [<http://hdr.undp.org>] Datum preuzimanja: 01.03.2015.
13. United Nations Development Program (UNDP), (2014b). *Izveštaj o humanom razvoju 2014 (Rezime) – Očuvanje humanog napretka: Smanjenje ranjivosti i izgradnja otpornosti*. UNDP. [<http://hdr.undp.org>] Datum preuzimanja: 01.03.2015.

PRIMENA VIŠEKRITERIJUMSKE ANALIZE U SPROVOĐENJU POSTUPKA JAVNIH NABAVKI

Dr Predrag Mimović*
Ana Krstić

Apstrakt: Jedna od ključnih faza u sprovođenju postupka javnih nabavki je izbor kriterijuma koji su povezani sa ponuđačima, a koji imaju za cilj da obezbede da će ponuđači moći da zadovolje zahteve ugovora. Implicitno, izbor kriterijuma uključuje i njihovu evaluaciju u situacijama kada se ne primenjuje kriterijum najniže cene, već se izbor vrši prema kriterijumu ekonomski najpovoljnije ponude. Cilj rada je da pokaže kako donosioci odluka u javnom sektoru mogu da koriste višekriterijumsku analizu za efikasno i nepristrasno sprovođenje postupka javnih nabavki i uspostavljanje objektivnih pretpostavki za dodelu ugovora u skladu sa opšte društvenim interesima. U tom smislu u radu je predstavljen komparativni pristup Analitičkog hijerarhijskog procesa i Analitičkog mrežnog procesa, kao metoda za podršku odlučivanju, u merenju i evaluaciji kriterijuma za izbor najbolje ponude u postupku javnih nabavki. Razvijeni su hijerarhijski model, sa pet kriterijuma i devet podkriterijuma, i mrežni model, koji uzima u obzir međusobne uticaje kriterijuma, u hipotetičkom postupku javnih nabavki za izbor najboljeg izvođača na izgradnji infrastrukturnog objekta. Izbor najboljeg izvođača, odnosno ponude za realizaciju takvog posla, je karakterističan višekriterijumski problem koji uključuje i kvalitativne i kvantitativne faktore.

Ključne reči: javna nabavka, kriterijumi, evaluacija, težinski koeficijenti, izbor, višekriterijumska analiza.

Uvod

Kao kupovina robe ili usluga od strane javnog sektora, obim javnih nabavki je značajno porastao tokom poslednjih nekoliko decenija. Državne administracije su najveći potrošači širom sveta, tako da se državna potrošnja uglavnom kreće u intervalu od 15% do čak 45% bruto domaćeg proizvoda (BDP), od čega interni troškovi (plate i sl.) čine veći deo te potrošnje, a 20-25% čine eksterni troškovi (nabavka roba i usluga), uglavnom putem javnih nabavki, koje sve više čine ključnu ekonomsku aktivnost svake državne administracije. Udeo javnih nabavki u bruto domaćem proizvodu zemalja EU povećao se tokom poslednjih godina i dostigao 16% (U 2008. godini, i 17%). Istovremeno su, kao rezultat unapređivanja regulative i njene sve efikasnije primene, ostvarene uštede od 30%. Kada je reč o Republici Srbiji, važeći Zakon o javnim nabavkama donet je na zasedanju Narodne Skupštine Republike Srbije 29.12.2012. godine, a počeo se primenjivati od 01.04.2012. godine. Navedeni Zakon predstavlja unapređenje u odnosu na dotadašnje propise (iz 2002. godine, sa značajnijim izmenama iz 2004. godine, zatim Zakon iz 2008. godine) i u značajnijoj meri je prilagođen evropskim direktivama koje uređuju oblast javnih nabavki – direktiva EU 2004/18/EZ „Tradicionalna direktiva“ i direktiva EU 2004/17/EZ „Komunalna direktiva“. Vrednost javnih nabavki u Republici Srbiji, u 2003. godini, iznosila je nešto manje od 100 milijardi dinara, a samo u prvih šest meseci 2014. godine, ta vrednost je iznosila gotovo 150 milijardi dinara. Bez obzira na teškoće kroz koje prolazi ekonomija Republike Srbije, za očekivati je da se trend rasta broja i vrednosti javnih nabavki nastavi i da će se njihov relativni značaj povećavati tokom narednih godina.

Prema tome, značaj javnih nabavki proizilazi iz činjenice da se otprilike 10-15% bruto domaćeg proizvoda troši na javne nabavke, te da je reč je o mehanizmu koji predstavlja jednu od najvažnijih budžetskih rashodnih strana. Javne ustanove imaju odgovornost da dobiju najveću vrednost za novac poreskih obveznika za sve što nabavljaju. *Vrednost za novac* se definiše kao optimalna kombinacija troškova čitavog života proizvoda, usluge ili projekta, i kvaliteta (ili

* mimovicp@kg.ac.rs

podesnosti svrsi) da se ispuni zahtev naručioca (korisnika). Najveća vrednost za novac podrazumeva dobijanje najbolje ponude u okviru postavljenih parametara, a ne samo najjeftiniju ponudu. Pri tome se podrazumeva poštovanje principa unutrašnjeg tržišta, koji čine osnovu zakonskog okvira. Najvažniji od tih principa su princip jednakog tretmana, gde svi učesnici na tenderu treba da imaju jednake mogućnosti da se takmiče za ugovor) i transparentnost, tj. obaveza naručilaca da obavesti učesnike tendera zašto su odbijene njihove ponude).

Javna nabavka izražava specifične interese, zbog specifične situacije koja se javlja kada javni sektor deluje kao kupac na tržištu. Javni sektor podleže zahtevima transparentnosti i generalno je ograničen zakonodavstvom i detaljnim administrativnim propisima i procedurama o javnim nabavkama. Svrha ovih ograničenja je pokušaj da se izbegne bilo kakva zloupotreba od strane javnog sektora, što s druge strane, rezultira nedostatkom fleksibilnosti i ograničava mogućnosti za javne kupce da strateški reaguju na tržištu.

Generalno govoreći, javnim nabavkama se posvećuje posebna pažnja, kako opšte, tako i političke javnosti, ali ne u dovoljnoj meri i akademske zajednice, čije je interesovanje do sada bilo vrlo ograničeno, i bez značajnijih dometa. Naročito su istraživanja o metodološkim aspektima generisanja i evaluacije kriterijuma za izbor još uvek malobrojna i suštinski limitirana.

Odluke javnih nabavki često zahtevaju istovremenu primenu skupa kriterijuma. Jedan od problema koji najčešće uključuju više kriterijuma je izbor jedne između više ponuda. Višekriterijumska analiza (VKA) se može koristiti u evaluaciji ponuda, a težine kriterijuma se određuju s obzirom na prioritete naručioca koji sprovodi javnu nabavku (najniža cena, najkraći implementacioni period, iskustvo u sličnim projektima, itd). Kako se u višekriterijumskom odlučivanju koristi skup kriterijuma koji međusobno mogu da se razlikuju prema relativnoj važnosti, to se metode VKA mogu koristiti za određivanje važnosti kriterijuma korišćenih za izbor najbolje ponude.

Cilj rada je, u tom smislu, da pokaže da primena višekriterijumske analize i konkretno, procedure zasnovane na AHP/AMP metodologiji, može pomoći državnim menadžerima da objektivnije i preciznije identifikuju i ocene kriterijume za izbor najbolje ponude (usluge, dobara, realizacije poslova) u javnim tenderima, čime se stvaraju pretpostavke za optimalnu evaluaciju tendera i izbor najbolje ponude. Izbor i ponderisanje kriterijuma za dodelu ugovora predstavljaju ključan korak u procesu javne nabavke, jer značajno utiču na konačnu odluku.

Definisani cilj je postignut kroz ostvarenje sledećih zadataka:

- pregled literature o ključnim pitanjima uključujući izbor radova;
- ilustracija načina i okvira korišćenja metoda višekriterijumske analize u procesu evaluacije kriterijuma, i
- generisanje zaključaka i preporuka za metodologiju evaluacije kriterijuma i ponuđača.

Problematika javnih nabavki i pregled literature

Faze javnih nabavki

Proces javnih nabavki počinje identifikacijom potreba javnog sektora i može trajati sve do kraja životnog ciklusa kupljenog sredstva ili usluge, ili do isteka ugovora. Hughes (2005) navodi pet glavnih koraka u postupku javne nabavke: utvrđivanje potreba, definisanje usluga, formiranje liste dobavljača, izbor dobavljača i evaluacija performanse dobavljača.

Generalno, mogu se razlikovati dve faze u procesu ocenjivanja ponuđača na tenderu:

(1) utvrđivanje kvalifikovanosti ponuđača uključuje ispitivanje podobnosti i sposobnosti ponuđača da izvrše ugovor koji će biti dodeljen na kraju tendera, i

(2) Procena odabranih ponuda i dodela ugovora.

Kvalifikacija (predkvalifikacija) je predpostupak koji omogućuje da se iz reda onih koji izjavljuju spremnost da učestvuju u tenderskom nadmetanju, eliminišu neadekvatni kandidati. Ovaj postupak se takođe primenjuje u situacijama kada nije moguće planirati unapred predmet nabavke sa aspekta obima, količina i vremena potrebnog za realizaciju. U ovoj fazi su svi ponuđači koji ispunje minimalne uslove jednaki, a razlike između ponuda se javljaju prilikom ocene ponuda primenom definisanih kriterijuma evaluacije.

Russel i Skibnievski (1987) su pokušali da opišu proces kvalifikacije izvođača radova, zajedno sa strategijama odlučivanja i faktora koji utiču na proces. U strategijama donošenja odluka definisani su kriterijumi za izbor, a njihove težine zavise od odluke naručioca. Najpre donosilac odluke dodeljuje težine izabranim kriterijumima, zatim se računaju ukupni bodovi svakog izvođača, nakon čega se vrši njihovo rangiranje, tako da se dobijena rang lista izvođača koristi za njihovu kvalifikaciju. Russel (1991) je istraživao fazu kvalifikacije izvođača za javne projekte i zaključio da su projekti dodeljeni prema najnižoj ponuđenoj ceni imali nižu performansu kvaliteta i kašnjenje u odnosu na projekte koji su dodeljeni na osnovu posebnih kriterijuma za kvalifikaciju. Brojni istraživači, poput Russell et al. (1992), Ng i Skitmore (1999), Wong et al. (2000, 2001), Molenaar i Johnson (2003), Topcu (2004) i Zavadskas et al. (2001) su identifikovali zajedničke kriterijume za kvalifikaciju i evaluaciju ponuda. Holt i Edwards (2005) vrše kvalitativnu analizu koja identifikuje kriterijume koje je potrebno uzeti u obzir prilikom procene i izbora izvođača radova. U tom smislu, višekriterijumska evaluacija se pokazala kao pogodno sredstvo za rešavanje ovakvih problema. Al-Harbi (2001) i Fong et al (2000), rešavaju problem kvalifikacije i konačnog izbora izvođača radova primenom Analitičkog hijerarhijskog procesa (AHP) koji omogućava razmatranje problema, sa aspekta više kriterijuma. Kako je istakao Al-Harbi (2001), AHP omogućava grupno donošenje odluka u kojima članovi grupe mogu da koriste svoje iskustvo, vrednosti i znanja u cilju rešavanja problema kvalifikacije izvođača radova, njegovim hijerarhijskim strukturiranjem i rešavanjem pomoću odgovarajućeg AHP modela. Model izbora izvođača radova koji je formulisao Fong et al. (2000), pomaže građevinskim investitorima da identifikuju izvođače sa najvećim potencijalom, dajući mogućnost za ostvarenje sasvim zadovoljavajućih rezultata u konačnom izboru izvođača radova. Andruškevičius (2005) predlaže višekriterijumski COPRAS metod za evaluaciju izvođača radova. Hatush i Skitmore (1998), su predložili tehniku višekriterijumske analize za izbor izvođača radova i evaluaciju ponuda, zasnovanu na teoriji korisnosti. Minchin et al (2005) su predložili inovativni model kvaliteta sistema, nazvan Based Performanse Rating (KBPR), za izbor izvođača radova. Lam et al (2001) su predložili Fuzzi Neutral Network (FNN) model, koji kombinuje teoriju fuzzi skupova i teoriju neutralnih mreža, za kvalifikaciju i izbor izvođača radova. Paul i Gutierrez (2005) su proučavali ugovaranje projekta iz perspektive cene ponude, koristeći stohastički model. Kandanala et al (2005) su predložili konceptualni model automatizacije procesa kvalifikacije ponuda u cilju povećanja efikasnosti i minimiziranja mogućih ljudskih grešaka i rizika povezanih sa ovim procesom. Shen et al. (2003) su razvili sistem kompjuterske podrške procesu odlučivanja u proceni konkurentnosti izvođača. Mere konkurentnosti se koriste da opišu prednosti i nedostatke izvođača radova, tako da pomažu naručiocima u identifikovanju pogodnih izvođača u kvalifikacionoj fazi.

Faza dodele ugovora obuhvata ispitivanje osnovanosti ponude. U njoj se identifikuje koji od kvalifikovanih ponuđača će isporučiti najveću vrednost za novac organizacije, i zasniva se ili na ekonomski najpovoljnijoj ponudi ili najnižoj ceni, u zavisnosti od kriterijuma koje je propisao naručilac. Kriterijumi za dodelu ugovora se moraju odnositi direktno i moraju biti srazmerni sa predmetom zahteva. Razlika između kvalifikacionih kriterijuma i kriterijuma za dodelu ugovora je od suštinske važnosti. Kvalifikacioni kriterijumi su fokusirani na ponuđača a kriterijumi za dodelu ugovora su fokusirani na ponude, i naručioci moraju da održavaju jasnu razliku između oba tokom procesa nabavke.

Kriterijumi za dodelu ugovora se mogu koristiti nakon kvalifikacione faze, kod nabavke u više koraka, da se utvrdi koji ponuđač obezbeđuje ekonomski najpovoljniju ponudu, da se

dodatno utvrditi sposobnost ponuđača da izvrši / isporuči posao/robu koji se odnosi na ugovor, u cilju procene ekonomski najpovoljnije ponude. Izbor kriterijuma za dodelu, odnosno kriterijuma za evaluaciju, kao i modela za evaluaciju, su od ključnog značaja da naručilac dobije najbolji mogući rezultat od nabavke, odnosno ono što optimalno zadovoljava identifikovane potrebe. Da bi ponuđač mogao da ponudi i isporuči ono što naručilac zahteva, naručilac mora da jasno formuliše svoje želje i potrebe u tenderskoj dokumentaciji. Naručilac mora navesti šta predstavlja dodatu vrednost za nabavku, odnosno šta je to će dovesti do izbora jedne ponude u odnosu na drugu. Naručilac predstavlja svoje želje pomoću modela evaluacije u tenderskoj dokumentaciji. Ovi modeli se međusobno razlikuju prema korišćenim kriterijumima za izbor i načinu njihovog ponderisanja i mogu se bazirati na primeni višekriterijumskog odlučivanja, višestruke regresije, teorije fazi skupova, klaster analizi i višestruke diskriminativne analize. O primeni navedenih tehnika pisali su, između ostalih, Skibnievski and Chao (1992), Banaitis i Banaitiene (2006), Mitkus i Trinkuniene (2006), Ginevičius i Podvezko (2008), Turskis (2008) i Plenkievicz (2009) itd. Osnovna ideja je da se proces selekcije najbolje ponude zasniva ne samo na ceni, već i na više atributa koji opisuju u kojoj meri alternativne ponude dostižu definisane kriterijume, tako da će najpovoljnija ponuda biti ona koja ima najveću kombinovanu vrednost ostvarenu po svim kriterijumima-atributima.

Modeli javnih nabavki

Naručioci mogu izabrati da dodele ugovor na osnovu:

- najniže cene tendera ili
- ekonomski najpovoljnije ponude (precizirajući, pored cene, razne druge kriterijume, uključujući tekuće troškove, troškove servisiranja, nivo usluge posle usluge prodaje, tehničku pomoć, ekološke karakteristike itd).

Najniža cena kao osnov za dodelu ugovora znači da naručilac prihvata ponudu koja ispunjava sve zahteve nabavke i ima najnižu ponuđenu cenu. Ovaj kriterijum ima prednosti koje se ogledaju u jednostavnosti i brzini primene, ali ima i određenih ograničenja, koja se ogledaju u zanemarivanju kvalitativnih aspekata, troškova životnog ciklusa proizvoda i različitih inovativnih rešenja. U javnoj nabavci u kojoj se ocenjuje samo cena, mogu biti povećani zahtevi kvaliteta, u smislu obaveznih uslova koji treba da budu ispunjeni, ali ne moraju biti procenjivani. Postupak najniže cene je pogodan u proceni složenih javnih nabavki, gde je teško definisati kriterijume ali i kod jednostavnih javnih nabavki, gde se ne zahteva analiza osetljivosti rešenja. Ugovor mora biti dodeljen ponudi sa najnižom cenom ali naručilac može odbiti nelogično nisku cenu ponude, koja može biti isključena sledeći direktivu 2004/18/EC, Evropskog parlamenta od 31.03.2004. godine. Rezultat korišćenja najniže ponuđene cene kao jedinog kriterijuma evaluacije je donji kraj cene, jer ponuđači nude najniži nivo svih parametara da dostignu najnižu cenu. Rizik u korišćenju kriterijuma najniže ponuđene cene ogleda se u mogućem izboru ponude slabijeg kvaliteta i nešto niže cene, jer ponuđači i nisu motivisani da ponude kvalitet.

Ako naručilac želi ne samo da proceni i uporedi ponude po najnižoj ceni, već želi da uzme i druge kriterijume u obzir kao osnovu za dodelu ugovora, tada primenjuje ekonomski najpovoljniji tender. Prilikom procene koji tender je ekonomski najpovoljniji, naručilac može da razmotri različite kriterijume za dodelu. Izbor najpovoljnijeg ponuđača, kome se dodeljuje ugovor je jednostavan: ekonomski najpovoljnija ponuda koja odgovara svima zahtevima paketa ponude je ona koja daje najveću vrednost za novac. U meri u kojoj je to moguće, svi kriterijumi koji se pored cene koriste u procesu izbora, trebalo bi da budu izraženi kvantitativno.

Ekonomski najpovoljnija ponuda predstavlja sveobuhvatniji pristup za procenu osnovanosti na tenderima u odnosu na kriterijum najniže cene. Ovakav pristup zahteva od naručioca da formira mišljenje o elementima koji bi napravili ponudu koja je "ekonomski najpovoljnija", a zatim ih rangira prema prioretu, što omogućava naručiocu da uporedi ponude koje mogu zadovoljiti različite permutacije kriterijuma za dodelu. Ekonomski najpovoljnija

ponuda tendera je pogodan pristup u situacijama gde postoji potreba da se vrednuju operativni troškovi, kao i u slučajevima kada različiti parametri nabavke značajno menjaju korisnost, ali ne i cenu.

Kako neka istraživanja pokazuju (Nikolovova et al., 2012), ponuđači ne veruju i manje učestvuju u tenderima koji se vrednuju sa više kriterijuma, tako da veći značaj necenovnih kriterijuma implicira manji broj ponuda. Smanjenje značaja necenovnih kriterijuma za 14 odsto, povećava broj ponuda za 1. Prosečan broj ponuda u slučaju najniže ponuđene cene kao kriterijuma je 2,75, a u slučaju ekonomski najpovoljnije ponude 1,79. Razloge tome trebalo bi tražiti u uvreženom javnom mišljenju, da su tenderi sa više kriterijuma namešteni. Negativan odnos između broja ponuda i broja kriterijuma je dokazan na osnovu podataka iz brojnih empirijskih istraživanja (Carr, 2012). Sličnu situaciju imamo i u Republici Srbiji, gde je važeći Zakon o javnim nabavkama (ZJN), uveo nekoliko značajnih novina u sistem javnih nabavki: sertifikacija službenika za javne nabavke; elektronsko oglašavanje na Portalu javnih nabavki; tromesečno izveštavanje Uprave za javne nabavke o sprovedenim postupcima javnih nabavki i zaključenim ugovorima, itd. Istovremeno je pokazao i određene slabosti, između kojih su to što propisuje suviše obaveznih uslova za učešće u postupku javnih nabavki, čime se smanjuje broj potencijalnih učesnika u postupku i ograničava konkurencija, kao i nedovoljno razrađena merila za primenu pojedinih elemenata kriterijuma ekonomski najpovoljnije ponude. Tako da je u cilju unapređenja sistema javnih nabavki generalno, neophodno povećati efikasnost procedure javnih nabavki, što se može postići ne samo odgovarajućim sistemskim izmenama i promenom zakonske regulative, već i uvođenjem i primenom novih metodologija, utemeljenih na naučnim principima.

Tabela 1. Prednosti i nedostaci modela javnih nabavki

Model	Prednosti	Nedostaci
Najniža cena	<ul style="list-style-type: none"> - Jednostavnost i lakoća sprovođenja postupka - Veći broj ponuda - Niža krajnja cena 	<ul style="list-style-type: none"> - Zanemarivanje kvaliteta - Mogućnost korupcije
Ekonomski najpovoljnija ponuda	<ul style="list-style-type: none"> - Sveobuhvatnost pristupa - Veći broj kriterijuma - Fokus na kvalitetu 	<ul style="list-style-type: none"> - Kompleksna procedura - Manji broj ponuda - Viša krajnja cena - Mogućnost korupcije

Izvor: autori

Metodologija

Primena višekriterijumske analize u javnim nabavkama

Uspostavljanje i ponderisanje kriterijuma za ocenjivanje je važan deo mnogih procesa nabavke. Izbor kriterijuma za evaluaciju ponuda, je zapravo izbor parametara u kojima se ponuđači takmiče (Hotra, 2008). Kada se generišu odgovarajući kriterijumi u fazi kvalifikacije, potrebno je formulisati ih tako da je pomoću njih moguće da se utvrdi da li je ili ne, potencijalni predlog / odnosno ponuđač pogodan, tj. da li je u direktnoj vezi sa predmetom ugovora. Takođe, veoma je važno da kriterijumi budu dovoljno jasno formulisani, tako da osiguraju da ponuđač ima precizno razumevanje onoga što je najvažnije za dodelu ugovora. Identični kriterijumi, međutim, ne bi trebalo da se koriste i u fazi evaluacije, odnosno dodele ugovora. Kriterijumi i njihovi dodeljene težine (težinski koeficijenti) će se razlikovati u zavisnosti od vrste robe, usluge ili posla, koji će se realizovati. Temeljita istraživanja tržišta ponuđača, u kombinaciji sa punim razumevanjem predmeta tražnje, će pomoći u izboru najpovoljnijih kriterijuma evaluacije za specifične vrste nabavki. Teorija javnih nabavki koristi različite definicije (formulacije) kriterijuma tokom faza javne nabavke (usklađenost i usaglašenost, diferencijacija, procena rizika itd.). U skladu s tim, i načini za dodeljivanje težinskih koeficijenata (ponderisanje) kriterijuma se

mogu razlikovati po fazama, tako da je veoma važno da kreatori javne politike jasno i nedvosmisleno indetifikuju sve faze javne nabavke, kao i kriterijume koji će se koristiti za izbor i težine izabranih kriterijuma, u tenderskoj dokumentaciji. U praksi je prihvaćeno da bi izbor na tenderu trebalo da se bazira na relativnoj važnosti svih postavljenih kriterijuma, tako da je razvijeno više pristupa u cilju ostvarenja ovog zadatka. Jedan od najčešće korišćenih pristupa je da se kriterijumi ponderišu prema njihovoj relativnoj važnosti na skali odnosa. Pri tome, treba imati u vidu razliku između ordinalnih i kardinalnih vrednosti pondera. Dok ordinalne vrednosti samo pokazuju da je jedan kriterijum važniji od drugoga, dajući, dakle, samo njihov poredak, ali ne pokazujući istovremeno za koliko je jedan kriterijum važniji od drugog, kardinalne težine pokazuju relativnu važnost kriterijuma za donosioca odluka, preslikavajući strukturu njegovih preferencija u skup racionalnih brojeva. U tenderskoj praksi, najintuitivniji pristup za kalkulaciju ukupne performanse pojedinih ponuđača po svakom kriterijumu, je da se normalizovane vrednosti rezultata pomnože težinama posmatranih kriterijuma ili tzv. metod ponderisanih suma (*Weighted Sum Method*, Tabela 2) Ponderi, pri tome, moraju srazmerno odražavati strukturu preferencija, tako da je recimo, kriterijum sa ponderom 8, dva puta važniji od kriterijuma sa težinom 4. Dobijena vrednosna funkcija pokazuje kvalitet alternativa. Viši rang implicira veću vrednost alternative. Pored toga, trebalo bi pomenuti i metod jednostavnih aditivnih težina (*Simple Additive Weighting*), gde se rezultati performanse množe kriterijumskim težinama. (Tabela 2)

Tabela 2. Metodi ocene ponuda u javnim nabavkama

Metod	Formula	Opis
Metod ponderisanih suma (Weighted sum method)	$V_i = \sum_{j=1}^m w_j \times q_{ij}, i=1, \dots, k$	V_i – vrednost i -te alternative w_{ij} – ponder j -og kriterijuma q_{ij} – normalizovana vrednost i -te alternative po j -om kriterijumu;
Metod jednostavnih aditivnih težina (Simple additive Weighting)	$V(a_i) = \sum_{j=1}^J (w_j v_j)(a_i)$	w_j – težina j -og kriterijuma $v_j(a_i)$ – vrednost alternative a_i u odnosu na kriterijum v_j

Izvor: autori

Međutim, efikasnost ovog postupka se može održati samo ako su ispunjeni sledeći uslovi:

- Ako su kriterijumi nezavisni;
- Ako donosilac odluka ima tačno razumevanje o korisnosti alternativa i razumevanje težina različitih kriterijuma;
- Ako su težine skalirane konstante, tj. stvarne mere performanse konvertovane na skalu (0,1);
- Ako su težine izvedene iz stvarnih rangova performanse alternativa, i
- Ako su težine izvedene iz *trade-off* procesa, tj. predstavljaju rezultat kompromisa i kompenzacije.

Višeatributivna analiza (MAA), Višeatributivna teorija korisnosti (MAUT) i Analitički hijerarhijski proces (AHP) su uporedivi metodi koji dodeljuju težinske koeficijente (pondere) kriterijumima za izbor. (Holt, 1998; Alarcon and Mourgues 2002). Tabela 3 pokazuje njihove formule kako bi ilustrovali sličnost između njihovih funkcija. (Holt, 1998). Kako je pokazano u tabeli 3, navedeni metodi za evaluaciju ponuđača se koriste za izračunavanje agregatnog ili kompozitnog rezultata za svaki kriterijum. Razlike između metoda se ogledaju u sledećem: 1) MAA i AHP koriste jednostavno bodovanje za rejting kriterijuma, dok MAUT koristi korisnosti; 2) AHP primenjuje poređenje elemenata po parovima za određivanje težina, dok MAA i MAUT koriste jednostavno bodovanje; Mahdi *et al.* (2002) sugerišu da bi se AHP mogao inkorporirati u MAA ili MAUT, u cilju određivanja težina kriterijuma. Kada se razmisli o mogućoj povezanosti kriterijuma i sta Holt (1997) misli o racionalizaciji, objektivnosti i štednji resursa,

Analitički mrežni proces (AMP) bi, čini se, mogao biti pogodniji metod za dodeljivanje težinskih koeficijenata povezanim atributima.

Ako se sprovodi prema modelu ekonomski najpovoljnije ponude, način ponderisanja kriterijuma za dodelu ugovora, mora biti jasno prikazan u tenderskoj dokumentaciji. U slučaju tendera za nabavku robe ili izvođenje radova, kriterijumi moraju biti tako ponderisani da na cenu otpada najmanje 50%, dok je u slučaju usluga, cena po pravilu manje važna od kvaliteta. Podkriterijumi ne moraju biti čisto ekonomske prirode, ali moraju omogućiti da se utvrdi koja ponuda nudi najveću vrednost za novac.

Koji će se model evaluacije primeniti, zavisi od pretpostavki svake pojedinačne nabavke, tako da ne postoji univerzalno primenljiv postupak za sve prilike. Iako se generalno smatra da je model relativne evaluacije lakši za primenu (Laver and Larsberger, 2011), on može dovesti do neočekivanih i nepredviđenih rezultata. S druge strane, tamo gde se može primeniti apsolutni model evaluacije, povećava se predvidljivost. Kod izbora modela evaluacije važno je znati posledice koje mogu nastati, kao i njegove prednosti i mane. Takođe je važno da je testiran u simulacijama pre nego što je završena tenderska dokumentacija.

Tabela 3. Poređenje MAA, MAUT i AHP metoda

Metod	Formula	Opis
Višeatributivna analiza (MAA)	${}^n A Cr_j = \sum V_{ij} W_i$	Gde je: ${}^n A Cr_j$ agregatni rezultat za izvođača j ; V_{ij} - rezultat i -tog atributa u odnosu na izvođača j ; n - broj posmatranih atributa; W_i - ponder rezultata i -tog atributa u odnosu na izvođača j
Višeatributivna teorija korisnosti (MAUT)	${}^n A Cr_j = \sum U_{ij} W_i$	Gde je: ${}^n A Cr_j$ agregatni rezultat za izvođača j ; U_{ij} - rezultat i -tog atributa u odnosu na izvođača j ; n - broj posmatranih atributa; W_i - ponder rezultata i -tog atributa u odnosu na izvođača j
Analitički hijerarhijski proces (AHP)	${}^n C r_i = \sum c_i V_{ij}$	${}^n C r_i$ - kompozitni rezultat izvođača i ; c_i - relativna težina (ponder) za V_{ij} u odnosu na izvođača j ; V_{ij} - izabrani kriterijum i u odnosu na izvođača j

Izvor: Holt (1998)

Analitički hijerarhijski proces

Analitički hijerarhijski proces (AHP, Saaty, 1980) je intuitivni metod za formulisanje i analiziranje odluka, koji se uspešno može upotrebiti za merenje relativnog uticaja brojnih, relevantnih faktora na moguće ishode, kao i za predviđanje, tj. izvođenje distribucije relativnih verovatnoća ishoda. Za navedene probleme višekriterijumskog odlučivanja i predviđanja, procena menadžerskih preferencija igra ključnu ulogu u procesu rešavanja problema. Jedan od najatraktivnijih pristupa u tom smislu, čiji je metodološki pristup organizovanja elemenata

problema odlučivanja u lanac hijerarhije dobio pozitivnu potvrdu u praksi stvarajući fleksibilan model usklađivanja preferencija, je Analitički hijerarhijski proces.

Četiri osnovna koraka u primeni AHP metoda u rešavanju problema evaluacije i rangiranja alternativnih ishoda su:

- 1) Dekompozicija problema – razvoj hijerarhije međusobno povezanih elemenata odlučivanja koja opisuje problem;
- 2) Poređenje parova – poređenje parova elemenata odlučivanja, korišćenjem skale poređenja 1–9, da bi se dobili ulazni (*input*) podaci;
- 3) Prioritizacija – izračunavanje relativnih pondera elemenata odlučivanja, najčešće korišćenjem metoda karakteristične vrednosti;
- 4) Sinteza – izvođenje relativnih pondera elemenata odlučivanja da bi se izračunao rejting za alternativne opcije odlučivanja (rangiranja).

Analitički hijerarhijski proces dekomponuje problem odlučivanja na elemente prema njihovim zajedničkim karakteristikama, formirajući hijerarhijski model sa različitim nivoima (*princip identiteta i dekompozicije*, Saaty and Kearns 1985, str. 20). Problem je obično formulisan kao hijerarhija sa tri glavna nivoa: na najvišem nivou se nalazi eksplicitno definisan cilj, kriterijumi su na drugom, a alternative na trećem nivou. U brojnim AHP aplikacijama pokazano je da je korišćenje hijerarhijskog strukturiranja problema efektivan način da se donosilac odluka suoči sa kompleksnošću.

Kada se formira AHP hijerarhijska struktura problema, poređenjem parova utvrđuje se relativna snaga ili intenzitet uticaja elemenata u hijerarhiji (*princip diskriminacije i komparativne procene*, Saaty and Kearns 1985, str. 22). Kada se poredi par kriterijuma, postavlja se pitanje šta je važnije ili šta ima veći uticaj, čime se utvrđuje koeficijent njihovog relativnog značaja. U slučaju poređenja dve alternative u odnosu na neki kriterijum utvrđuje se šta se više preferira, a prilikom poređenja neizvesnih događaja ili scenarija, moguće je odrediti verovatnoću njihovog ostvarenja (šta je verovatnije da će se desiti). Opšta preferencija neke alternative se izračunava kao ponderisani zbir pondera kriterijuma i rezultata alternative za taj kriterijum.

Poređenja parova se u AHP prikazuju u formi kvadratne matrice koja daje informacije o dominaciji svakog elementa problema odlučivanja u odnosu na svaki drugi element istog nivoa problema odlučivanja. Iz skupa matrica poređenja parova generiše se skup lokalnih prioriteta koji izražavaju relativni uticaj skupa elemenata na element u nivou neposredno iznad. Na taj način se otkriva relativna snaga, vrednost, poželjnost ili verovatnoća svakog elementa koji se poredi, rešavanjem matrica poređenja. Za n elemenata odlučivanja potrebno je izvršiti $n(n-1)/2$ poređenja (Tabela 4).

Poređenje parova elemenata odlučivanja se vrši pomoću skale poređenja 1–9 (Tabela 6, Saaty, 2010, str.10), za koju je u brojnim komparativnim studijama pokazano da najbliže simulira ljudsko odlučivanje. Ova skala je što se tiče njene efektivnosti vrednovana ne samo u brojnim praktičnim aplikacijama, već i kroz teorijsko poređenje sa velikim brojem drugih skala.

Kada se unesu procene za svaki deo modela, informacije se sintetizuju da bi se pokazala opšta preferencija (*princip sinteze*, Saaty and Kearns 1985, str.30). Ova sinteza daje izveštaj koji rangira alternative u odnosu na opšti cilj. Izveštaj uključuje detaljno rangiranje koje pokazuje kako je svaka alternativa evaluirana u odnosu na svaki kriterijum.

Važan pokazatelj konzistentnosti procena je indeks konzistentnosti (Saaty and Kearns 1985, str.33), čija vrednost treba da bude oko 10% ili niža, da bi bila prihvatljiva, u protivnom postoji potreba da kroz traženje dodatnih informacija donosilac odluka preispita svoje procene. Indeks konzistentnosti se izračunava na sledeći način:

$$CI=(\lambda_{max} - n) / (n - 1),$$

gde je λ_{max} maksimalna karakteristična vrednost matrice poređenja, a n broj elemenata odlučivanja, pri čemu se CI može porediti sa indeksom za slučajnu matricu, RI (videti Tabelu 5). Indeks konzistentnosti se onda testira korišćenjem odstupanja λ_{max} od n , u poređenju sa odgovarajućim prosečnim vrednostima za slučajne unose, čime se dobija koeficijent konzistentnosti CR .

Analitički mrežni proces

Analitički mrežni proces (AMP, Saaty, 2001), proširuje koncept Analitičkog hijerarhijskog procesa, na slučajeve kod kojih postoje međuzavisnost i povratna sprega, obuhvatajući interakcije i fidbek u klasterima (unutrašnja zavisnost) i između klastera (spoljašnja zavisnost). Ovakav fidbek najbolje obuhvata kompleksne veze, posebno u situacijama koje karakterišu rizik i neizvesnost. U osnovi, AHP model je okvir za odlučivanje koji pretpostavlja jednosmernu hijerarhijsku vezu između nivoa odlučivanja, gde se elementi nižeg nivoa poredi u odnosu na elemente višeg nivoa, dok AMP model ne zahteva striktno hijerarhijsku strukturu, pa je shodno tome i poređenje parova dvosmerno. Za razliku od AHP modela, jedan AMP model se sastoji iz dva dela. Prvi deo čine kontrolna hijerarhija ili mreža kriterijuma i podkriterijuma, koji kontrolišu interakcije u sistemu koji se proučava. Drugi deo je mreža uticaja, među elementima i klasterima, pri čemu jedan AMP model može imati jednu ili veći broj mreža. Ova mreža varira od kriterijuma do kriterijuma i za svaki kontrolni kriterijum se izračunava supermatrica ograničavajućeg uticaja. Na kraju, svaka supermatrica se ponderiše prioriteto svog kontrolnog kriterijuma a rezultati se sintetizuju kroz dodavanje za sve kontrolne kriterijume. Osim toga, problem se često proučava kroz kontrolnu hijerarhiju ili sistem koga čine benefiti, troškovi, mogućnosti i rizik. Sintetizovani rezultati četiri kontrolna sistema se kombinuju tako što se izračunava količnik proizvoda koristi i mogućnosti i proizvoda troškova i rizika, kako bi se determinisao najbolji ishod. Povremeno se mogu upotrebiti i druge formule u cilju kombinovanja rezultata (Saaty, 1999).

Postupak primene ANP modela odlučivanja ima pet koraka (Saaty, 2001):

- 1) ***dekompozicija problema***. Problem odlučivanja se dekomponuje na njegove glavne komponente.
- 2) ***formiranje klastera za evaluaciju***. Nakon definisanja ciljeva odlučivanja, neophodno je generisati i klastere za evaluaciju i to kriterijumski, sub-kriterijumski i klaster alternativa.
- 3) ***strukturiranje ANP modela***. ANP je primenjivan na različite probleme odlučivanja u oblasti marketinga, zdravstva, politike, vojnih pitanja, društva, predviđanja itd. Njegova tačnost predviđanja se pokazala impresivnom u aplikacijama u oblasti ekonomskih trendova, sportskih događanja i drugih događaja, čiji je ishod kasnije postao poznat.
- 4) ***poređenje parova i prioritizacija***. U ovom koraku potrebno je izvršiti poređenja parova elemenata odlučivanja, kao i sintezu prioriteta za sve alternative. Kada se vrše poređenja parova u ANP modelu, pitanja se formulišu u smislu dominacije ili uticaja. Ako je poznat matični element, koji od dva elementa koji se poredi u odnosu na njega, ima veći uticaj (dominantniji je) u odnosu na taj matični element? Ili, koji od ta dva elementa je pod većim uticajem matičnog elementa?
- 5) ***analiza osetljivosti rešenja***. Moguće je na kraju izvršiti i analizu osetljivosti rešenja u smislu uticaja koji promena važnosti nekog kriterijuma ili podkriterijuma ima na dobijeno rešenje i konačan ishod, te posmatranjem utvrditi koliko su veliki ili mali ovi pokazatelji.

Kao i Analitički hijerarhijski proces, i Analitički mrežni proces se može koristiti u rešavanju problema izbora u uslovima neizvesnosti ili kao instrument za predviđanje (Blair & Saaty, 2010; Azis (2010), Voulgaridou et al., (2009), itd. Problem izbora obično podrazumeva evaluaciju preferentnosti alternativnih tokova akcije, dok se predviđanje primenom AHP/AMP, fokusira na izvođenje distribucije relativnih verovatnoća budućih ishoda. Dobar pregled

AHP/AMP aplikacija dali su Vaidya i Kumar, (2006), Ishizaka i Labib, (2011), Mimovic (2012) i Jayant et al. (2015). S druge strane, iako se mnogi problemi odlučivanja, naročito predviđanje, proučavaju kroz AMP, to nužno ne implicira da primena AMP modela uvek daje bolje rezultate od korišćenja AHP hijerarhija. Zapravo, postoje problemi koji dozvoljavaju primenu oba modela.

Tabela 4. Broj ciljeva nasuprot broju poređenja parova u AHP modelu

Broj ciljeva	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Broj poređenja parova	1	3	6	10	15	21	28	36	45

Tabela 5. Prosečne konzistentnosti za slučajne matrice različitog reda

Veličina matrice	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Prosečna konzistentnost	0	0	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49

Tabela 6. Skala poređenja 1–9.

Intenzitet relativne važnosti	Definicija	Objašnjenje
1	Jednaka važnost	Dve aktivnosti jednako doprinose cilju
3	Umerena važnost jednog u odnosu na drugi	Iskustvo i procena blago favorizuju jednu aktivnost u odnosu na drugu
5	Esencijalna ili jaka važnost	Iskustvo i procena jako favorizuju jednu aktivnost u odnosu na drugu
7	Demonstrirana važnost	Jedna aktivnost se jako favorizuje i njena dominacija se demonstrira u praksi
9	Ekstremna važnost	Dokazi koji favorizuju jednu aktivnost u odnosu na drugu su najvišeg mogućeg reda afirmacije
2, 4, 6, 8	Srednje vrednosti dve susedne procene	Kada je potreban kompromis
Reciprociteti gornjih nenultih brojeva		Ako jedna aktivnost ima neki od gornjih brojeva, (npr.3) u poređenju sa drugom aktivnošću, onda druga aktivnost ima recipročnu vrednost (tj. 1/3), kada se poredi sa drugom

Opis i strukturiranje problema

Višekriterijumski modeli merenja i evaluacije kriterijuma u postupku javnih nabavki

Jedan od najznačajnijih segmenata javne nabavke je evaluacija tendera. Izbor kriterijuma za dodelu, odnosno kriterijuma za evaluaciju, kao i modela za evaluaciju su, kako je to već rečeno, od ključnog značaja da naručilac dobije najbolji mogući rezultat od nabavke, odnosno ono što optimalno zadovoljava identifikovane potrebe. Da bi ponuđač mogao da ponudi i isporuči ono što naručilac zahteva, naručilac mora da jasno formuliše svoje želje i potrebe u tenderskoj dokumentaciji. Naručilac mora navesti šta predstavlja dodatnu vrednost za nabavku, odnosno šta je to će dovesti do izbora jedne ponude u odnosu na drugu. Naručilac predstavlja svoje želje pomoću modela evaluacije u tenderskoj dokumentaciji. Prema direktivi EU 2004/18EC, u postupku javne nabavke, kriterijumi koji se koriste za procenu ekonomske i finansijske sposobnosti, kao i procenu profesionalne i tehničke sposobnosti, spadaju u tzv. kriterijume za kvalitativnu selekciju i po pravilu ne mogu biti korišćeni u fazi dodele ugovora. U cilju sveobuhvatne analize faza procesa javne nabavke, u radu ćemo, međutim zanemariti

navedeni uslov i pretpostaviti da se radi o otvorenom postupku javnih nabavki (ZJN, član.32), koji podrazumeva da sva zainteresovana lica mogu podneti ponudu, što neće suštinski uticati na konačne zaključke.

Pretpostavimo, u tom smislu, da imamo jednostavan slučaj izbora izvođača građevinskih radova na izgradnji nekog infrastrukturnog objekta i da su nakon faze kvalifikacije, preostale tri zadovoljavajuće ponude za tendersko nadmetanje: A, B i C. Takođe pretpostavimo da je u skladu sa izborom ekonomski najpovoljnije ponude kao tipa tendera, kriterijumski skup za dodelu ugovora definisan i da ga čine sledeći kriterijumi:

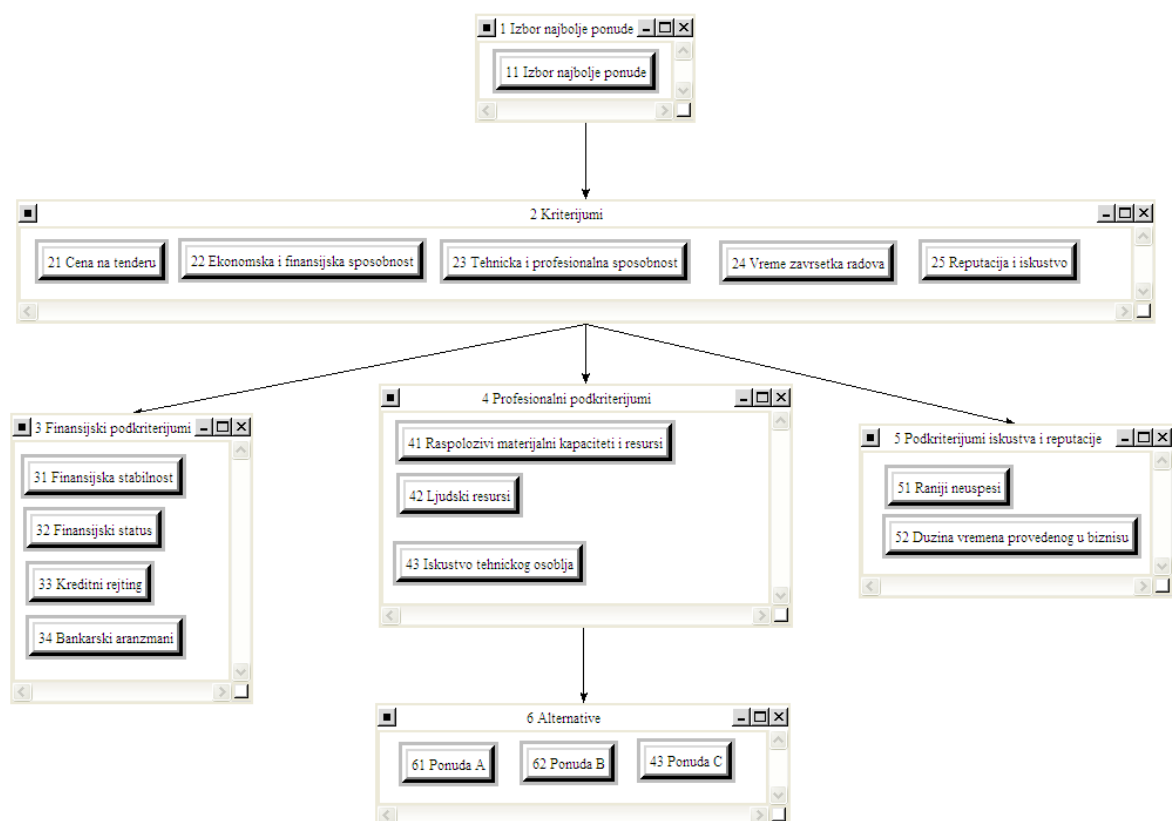
- Cena na tenderu
- Ekonomska i finansijska sposobnost
- Tehnička i profesionalna sposobnost
- Vreme završetka radova, i
- Reputacija i iskustvo

Neki od kriterijuma su i detaljnije opisani skupom podkriterijuma, i to:

- a) Finansijski podkriterijumi, koje čine:
 - finansijska stabilnost
 - finansijski status
 - kreditni rejting
 - bankarski aranžmani
- b) Profesionalni podkriterijumi, koje čine:
 - Raspoloživi kapaciteti i resursi
 - Ljudski resursi, i
 - Iskustvo tehničkog osoblja
- c) Podkriterijumi iskustva i reputacije, koje čine:
 - Raniji neuspesi u poslu
 - Dužina vremena provedenog u tom poslu

Imajući u vidu glavni cilj i skup raspoloživih alternativa, u prvom slučaju, formirana je relativno kompleksna hijerarhijska AHP struktura, sa ciljem na najvišem nivou, kriterijumima na drugom nivou, podkriterijumima na trećem nivou i alternativama na četvrtom nivou. U skladu sa definisanim procedurom primene AHP metoda, nakon hijerarhijskog strukturiranja problema (Slika 1), vrši se poređenje elemenata odlučivanja nižeg nivoa u odnosu na elemente višeg nivoa, po parovima a prema skali poređenja 1-9. Definisani kriterijumi se međusobno porede u odnosu na glavni cilj problema – Izbor ekonomski najpovoljnije ponude, kako bi se utvrdila njihova relativna važnost. Kod primene metoda ekonomski najpovoljnije ponude, cena, kako je već rečeno, može ali i ne mora imati najveći značaj, ili se može uzeti u obzir u drugoj fazi, nakon ocene pristiglih dopustivih ponuda, kao odlučujući faktor. U ovom slučaju pretpostavićemo da je cena na tenderu samo jedan od definisanih kriterijuma, čiju relativnu važnost tek treba utvrditi. Kriterijum *kvalitet*, bi se takođe mogao detaljnije opisati skupom podkriterijuma prema specifičnosti ponude, ali ćemo u cilju jednostavnosti takođe pretpostaviti da se alternative međusobno porede samo prema kriterijumu kvalitet. Relativne važnosti kriterijuma, dobijene autorkim procenama, date su u tabeli 7.

Slika 1. AHP model izbora ekonomski najpovoljnije ponude



Rezultati modela

U razvijenom AHP modelu izvršeno je ukupno 53 poređenja parova elemenata na svim nivoima hijerarhije, prema skali poređenja 1-9. Identifikovani kriterijumi su međusobno poređeni u odnosu na glavni cilj problema – izbor najbolje ponude (ponuđača), čime je određena njihova relativna važnost, izražena kroz težinske koeficijente ili prioritete (Tabela 7).

Tabela 7. Relativne važnosti kriterijuma za izbor ekonomski najpovoljnije ponude, dobijene primenom AHP metoda.

Kriterijum	Prioritet	Rang
21 Cena na tenderu	0.17370	3
22 Ekonomska i finansijska sposobnost	0.09512	4
23 Tehnička i profesionalna sposobnost	0.05479	5
24 Vreme završetka radova	0.21609	2
25 Reputacija i iskustvo	0.46031	1

Nakon poređenja kriterijuma, potrebno je odrediti prioritete podkriterijuma, tako što se međusobno porede u odnosu na kriterijum višeg nivoa kojeg opisuju. Tako se finansijski podkriterijumi porede u odnosu na kriterijum *ekonomska i finansijska sposobnost* itd. Prioriteti podkriterijuma prikazani su u tabeli 8. Takođe, ilustracije radi, izvršeno je i poređenje alternativa, odnosno ponuda, uz pretpostavku da su poznate njihove reference sa stanovišta definisanih kriterijuma i podkriterijuma.

Tabela 8. Prioriteti podkriterijuma dobijeni primenom AHP metoda.

Podkriterijum	Prioritet	Rang
31 Finansijska stabilnost	0.05582	3
32 Finansijski status	0.02702	6
33 Kreditni rejting	0.01914	7
34 Bankarski aranzmani	0.05390	4
51 Raniji neuspesi	0.62862	1
52 Duzina vremena u biznisu	0.12572	2
41 Raspoloživi materijalni kapaciteti i resursi	0.03591	5
42 Ljudski resursi	0.03591	5
43 Iskustvo tehnickog osoblja	0.01796	8

Rezultujući konačni prioriteti alternativa dobijeni su njihovim međusobnim poređenjem u odnosu kriterijume (Cena, kvalitet) i u odnosu na podkriterijume višeg nivoa i prikazani su u tabeli 9. Kao što se iz tabele može videti, najviši rang ima ponuda B, čija je vrednost prioriteta 0.447268, zatim ponuda A (0.323276) i na kraju, ponuda C (0.229556). Dobijeni rezultat odražava strukturu preferencija hipotetičkog donosioca odluka koji vrši procene, odnosno evaluaciju ponuda. Ukoliko, što je realniji scenario kada su u pitanju javne nabavke, imamo više donosilaca odluka odnosno Komisiju za javne nabavke, može se primeniti geometrijska sredina, kao način za kombinovanje i objektivizaciju procena u situacijama grupnog odlučivanja (Saaty i Peniwati, 2008):

$$w_i = \sqrt[k]{\prod_{k=1}^{k=K} w_{ik}} \quad \forall i$$

gde je w_i konačna težina i -tog faktora, a w_{ik} , relativna težina i -tog elementa, izračunata na osnovu procena k -tog evaluatora.

Tabela 9. Konačni prioriteti alternativa dobijeni primenom AHP metoda.

Name	Ideals	Normals	Raw	Rank
61 Ponuda A	0.722941	0.323276	0.123851	2
62 Ponuda B	1.000000	0.447168	0.171315	1
63 Ponuda C	0.513355	0.229556	0.087945	3

U drugom slučaju, procenili smo da zavisnosti između elemenata viših i nižih nivoa u konkretnom problemu izbora ekonomski najpovoljnije ponude, nisu samo jednosmerne i eksterne, već i da postoje unutrašnje zavisnosti, kako između kriterijuma, tako i između podkriterijuma. Jer, jasno je da u mnogim slučajevima ekonomska i finansijska stabilnost diktiraju cenu na tenderu, kao što i ponuđena cena neretko opredeljuje kvalitet robe i usluga i obrnuto. Tako da će unutrašnja zavisnost između pojedinih kriterijuma imati direktan uticaj na uspostavljanje unutrašnje zavisnosti i među podkriterijumima koji ih opisuju. Imajući to u vidu uspostavili smo mrežnu AMP strukturu, kako bismo isti problem sada rešavali primenom modela Analitičkog mrežnog procesa, koji obuhvata situacije u kojima postoji dvosmerna zavisnost elemenata odlučivanja, kako interna tako i eksterna. Odgovarajući AMP model prikazan je na slici 2 a rezultati dobijeni njegovom primenom u tabelama koje slede. U ovom slučaju izvršeno je 59 poređenja parova za prioritizaciju veza koje postoje između elemenata AMP modela, što je očekivano mali broj, s obzirom da se radi o jednostavnom modelu. Iz dobijenih rezultata se može videti da je došlo do inverzije ranga, kako kriterijuma, tako i alternativa - ponuda, kao posledica različitih vrednosti težinskih koeficijenata dodeljenih kriterijumima i interakcija koje postoje unutar i između klastera u AMP modelu.

Slika 2. AMP model izbora najbolje ponude



Tabela 10. Relativne važnosti kriterijuma za izbor ekonomski najpovoljnije ponude, dobijene primenom AMP metoda.

Kriterijum	Prioritet	Rang
21 Cena na tenderu	0.16654	4
22 Ekonomska i finansijska sposobnost	0.16051	5
23 Tehnička i profesionalna sposobnost	0.27850	1
24 Vreme završetka radova	0.17193	3
25 Reputacija i iskustvo	0.22252	2

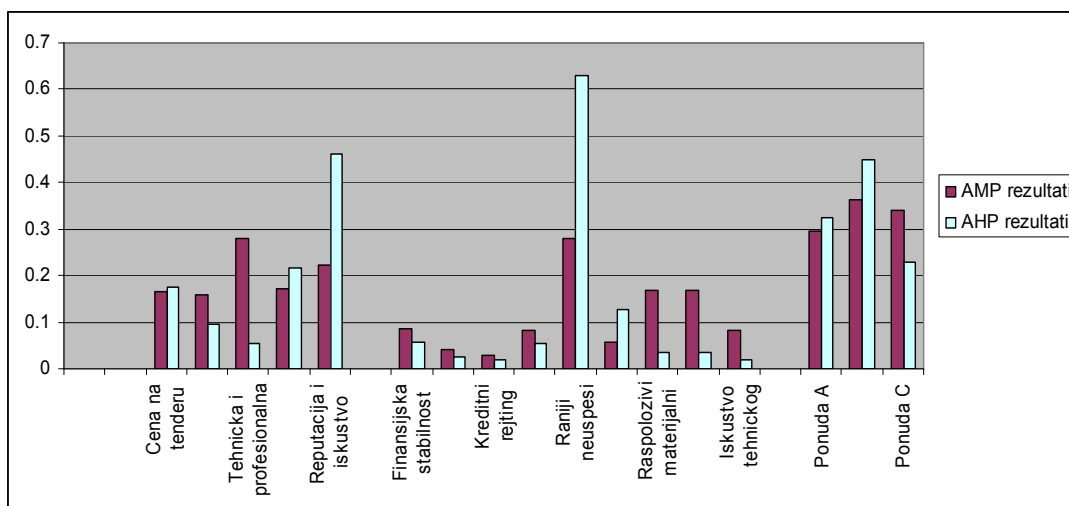
Tabela 11. Prioriteti podkriterijuma dobijeni primenom AMP metoda.

Podkriterijum	Prioritet	Rang
31 Finansijska stabilnost	0.08689	4
32 Finansijski status	0.04205	8
33 Kreditni rejting	0.02979	9
34 Bankarski aranzmani	0.08390	7
35 Raniji neuspesi	0.28031	1
36 Duzina vremena u biznisu	0.05606	6
37 Raspolozivi materijalni kapaciteti i resursi	0.16840	2
38 Ljudski resursi	0.16840	2
39 Iskustvo tehnickog osoblja	0.08420	5

Tabela 12. Konačni prioriteti alternativa dobijeni primenom AMP metoda.

Name	Ideals	Normals	Raw	Rank
41 Ponuda A	0.812482	0.295106	0.147553	3
42 Ponuda B	1.000000	0.363215	0.181608	1
43 Ponuda C	0.940706	0.341679	0.170839	2

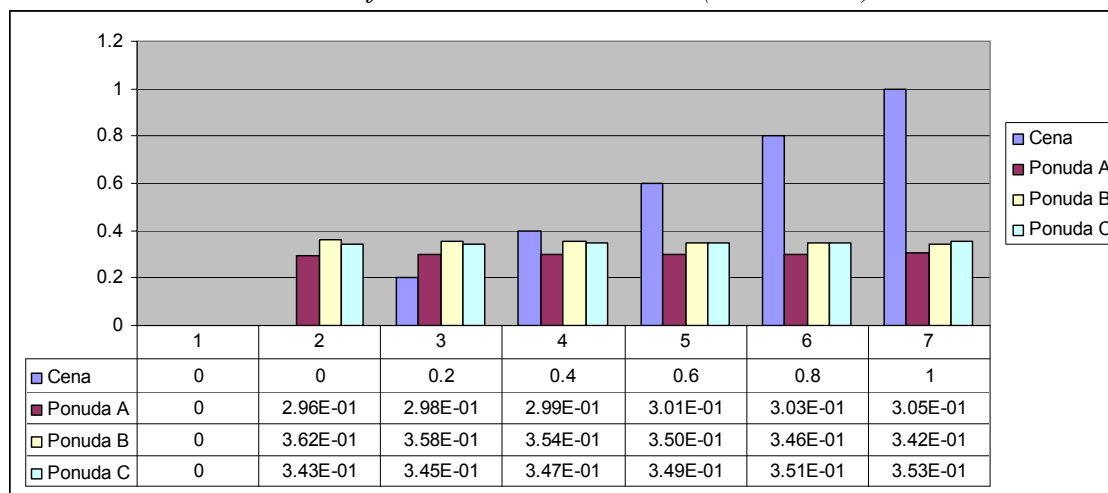
Slika 3. Uporedna analiza rezultata dobijenih primenom AHP i AMP metoda.



Analiza osetljivosti rešenja

Analiza osetljivosti rešenja je fundamentalan koncept za efektivno korišćenje i implementaciju metoda višekriterijumskog odlučivanja i pokazuje kako se i koliko menja rang alternativa, u slučaju promene relativne važnosti jednog ili više kriterijuma, ili podkriterijuma. Sa slike 4, se može uočiti da rast relativne važnosti kriterijuma Cena na tenderu, od 0,001 do 0,999, ne utiče značajnije na rang alternativa. U stvari, tek kada relativna važnost ovog kriterijuma značajnije počne da se približava jedinici, ponuda C, dobija najviši rang, što ukazuje na činjenicu da je za ponudu C, (ali ne i za A i B, slika 4) ponuđena cena na tenderu referentan faktor za naručioca posla. Dobijeni rezultat nije iznenađenje, s obzirom da ovaj kriterijum i nije procenjen kao najvažniji u odnosu na druge kriterijume, koji su opet, referentni za ostale alternative, tj. ponude A i B.

Slika 4. Uporedni prikaz promene ranga alternativnih ponuda u slučaju promene relativne važnosti faktora Cena na tenderu. (AMP model)



Ovakav zaključak je potpuno konzistentan sa pravilima i logikom na kojima počiva vrednovanje ponuđača u procesu javnih nabavki. I u slučajevima kada se ne primenjuje kriterijum najniže cene, preporučuje se da cena čini najmanje 50% ukupne važnosti kriterijuma, tako da sa rastom njene relativne važnosti prednost na tenderu dobijaju ponuđači sa fokusom na nižoj ponuđenoj ceni. Analiza osetljivosti rešenja može biti poželjna i korisna posebno u situacijama kada je, usled izmenjenih okolnosti na tržištu, potrebno brzo reagovati i uključiti nove informacije koje mogu da utiču na donosioca odluka tj. naručioca i njegov odnos, prema izboru modela javnih nabavki, kao i na njegov odnos prema relativnoj važnosti kriterijuma i/ili podkriterijuma.

Zaključak

U radu je prezentovan način i okvir korišćenja višekriterijumske analize u izboru i ponderisanju kriterijuma za evaluaciju ponuđača u procesu javnih nabavki. Razvijena su dva višekriterijumska modela, i primenjena na hipotetičkom primeru izbora najbolje ponude. Na jednostavnom hipotetičkom primeru ilustrativno je pokazano kako se može strukturirati i rešavati i jedan kompleksan problem javne nabavke kao što je izbor izvođača infrastrukturnih radova (izgradnja mosta, auto- puta i sl.). Pri tome se, logično, podrazumeva detaljnija analiza i prisustvo eksperata u identifikaciji i evaluaciji ključnih kriterijuma za ocenu i dodelu ugovora. Prednost ovakvog pristupa, u odnosu na tradicionalne modele direktnog izbora i ponderisanja kriterijuma je detaljna analiza koju sprovodi donosilac odluka, čime se postiže realniji prikaz problema, veća objektivnost u njegovom rešavanju i eliminiše pristrasnost kao osnova za koruptivne radnje u procesu javnih nabavki. Posebno treba istaći prednosti primene višekriterijumske analize u ovom slučaju, kada se sprovodi preko metoda Analitičkog mrežnog procesa (AMP), koji obuhvata i analizu međusobnog uticaja identifikovanih kriterijuma, što se u praksi veoma često izostavlja. Primena metoda Analitičkog hijerarhijskog procesa (AHP) je jednostavna i lako razumljiva za donosiocice odluka, menadžere ili eksperte. Kada se, međutim, radi o primeni Analitičkog mrežnog procesa, moraju biti zadovoljeni određeni preduslovi. Pitanja koja se postavljaju donosiocu odluka, u smislu poređenja parova kriterijuma u cilju utvrđivanja njihovih težinskih koeficijenata odnosno njihove važnosti, moraju biti pažljivo formulisana, kako bi omogućila analizu njihovog međusobnog uticaja i njihovu prioritizaciju. Drugo, klasterska struktura, karakteristična za primenu AMP, mora biti dobro definisana kako bi AMP mreža bila što jednostavnija za razumevanje i primenu. To zbog toga, što donosioci odluka u procesu javnih nabavki, po pravilu nisu familijarni sa primenom kompleksnih naučnih metoda za optimizaciju procesa odlučivanja. Proces i način postavljanja pitanja prilikom primene AHP i AMP metoda, zahtevaju vreme potrebno za razumevanje postavljenih pitanja i vreme za odgovore na postavljena pitanja, koga donosioci odluka, po pravilu, nikada nemaju dovoljno.

Analiza rezultata pokazuje određene razlike u vrednostima težinskih koeficijenata kriterijuma, dobijenih primenom AHP i AMP modela, što je dovelo do inverzije ranga. Korišćenje AHP modela omogućuje ekspertima, koji vrše procene, da odrede važnost svakog pojedinačnog kriterijuma, dok AMP pokazuje ne samo važnost kriterijuma, nego je i posmatra u kontekstu njihovih međusobnih uticaja, omogućujući dublju refleksiju problema. U tom smislu, moglo bi se zaključiti da je način na koji AMP generiše rezultate – relativne važnosti kriterijuma, bliži ekspertske intuiciji, nego što je to slučaj sa AHP metodom. To, naravno, ne znači da je primena AMP pogodnija u svim situacijama od primene AHP, niti da uvek daje bolje rezultate. Takođe, činjenica da u procesu javnih nabavki postoje mnogi faktori koji redukuju uticaj i važnost drugih faktora, logično opravdava pre primenu AMP metoda, u odnosu na AHP metod. Otežavajuća okolnost u tom smislu, može biti situacija kada je u pitanju kompleksna javna nabavka, kada je potrebno uzeti u obzir veliki broj faktora i njihovih međusobnih uticaja, što drastično može uvećati broj zahtevanih poređenja i učiniti proceduru ocene ponuda previše komplikovanom, vremenski predugom i neekonomičnom za praktičnu primenu.

Reference

1. Alarcon, L.F. and Mourgues, C. (2002). Performance modelling for contractor selection. *Journal of Management in Engineering*, 18(2), 52–60.
2. Al-Harbi, K. M. A.-S. (2001). Application of the AHP in project management. *International Journal of Project Management*, 19(1), 19–27.
3. Andruškevičius, A. (2005). Evaluation of contractors by using COPRAS – the multiple criteria method. *Technological and Economic Development of Economy*, 11(3), 158–169 (in Lithuanian).
4. Azis, I.J. (2010). Predicting a Recovery Date from the Economic Crisis of 2008, *Socio economic planning sciences*, 44, 122-129.
5. Banaitis, A., Banaitien, N. (2006). Analysis of criteria for contractors' qualification evaluation, Technological and Economic. *Development of Economy*, 12(4), 276–282.
6. Blair, A.R., Mnadelker, G.N., Saaty, T.L. and Whitaker, R. (2010). Forecasting the resurgence of the U.S. economy in 2010: An expert judgment approach, *Socio - Economic Planning Sciences*, 44(3) 114-121.
7. Carr, P. G.(2012). Investigation of Bid Price Competition Measured through Prebid Project Estimates, *Actual Bid Prices, and Number of Bidders*. *Journal of Construction Engineering and Management*. 27. 131(11), 1165–1172.
8. Fong, P. S. W.; Choi, S. K.-Y. (2000). Final contractor selection using the analytical hierarchy process. *Construction Management & Economics*, 18(5), 547–557.
9. Ginevicius, R., Podvezko, V. (2008). Multicriteria graphicalanalytical evaluation of the financial state of construction enterprises. *Technological and Economic Development of Economy*, 14(4), 452–461.
10. Harland, C. M., Bakker, E. F., Caldwell, N. D., Phillips, W. E. & Walker, H. L. (2005). The Changing Role of Public Procurement - Executive Report of the Second Workshop, *International Research Study on Public Procurement*. Bath, UK: Centre for Research in Strategic Purchasing and Supply, University of Bath School of Management.
11. Hatush, Z.; Skitmore, M. (1998). Contractor selection using multicriteria utility theory: An additive model. *Building and Environment*, 33(2-3), 105–115.
12. Holt, G.D. (1997). Classifying construction contractors: a case study using cluster analysis. *Building Research and Information*, 25(6), 374–82.
13. Holt, G.D. (1998). Which contractor selection methodology? *International Journal of Project Management*, 16(3), 153–64.
14. Holt, G. D.; Edwards, D. J. (2005). Domestic builder selection in the UK housing repair and maintenance sector: a critique. *Journal of Construction Research*, 6(1), 123–137.
15. Hughes, M. (2005). Evaluation of the Local Government Procurement Agenda – Baseline Survey Report. The Office of the Deputy Prime Minister, London. [On-line]. Available at www.odpm.gov.uk. [Last retrieved April 20, 2006].
16. Ishizaka, A. & Labib, A. (2011). Review of the main developments in the analytic hierarchy process. *Expert Systems with Applications*, 38(11): 14336–14345.
17. Izveštaj o javnim nabavkama u Republici Srbiji za period 01.01.2014-30.06.2014.godine, Republika Srbija, Uprava za javne nabavke, Beograd, 2014.
18. Jayant, A., Paul, V., Kumar, U. (2015). Application of Analytic Network Process (ANP) in Business Environment: A Comprehensive Literature Review, *IJRMET*, 5(1), 29-37.
19. Kandanala, R.; Al-Hussein, M.; Vanderstar, A. (2005). Automation of pre-bidding process for construction projects. *Cost Engineering*, 147(6), 30–34.
20. Lam, K.C.; Hu, T.; Ng, S.T.; Skitmore, M.; Cheung, S.O. (2001). A fuzzy neural network approach for contractor prequalification. *Construction Management & Economics*, 19(2), 175–188.
21. Laver, J. and Larsberger, O. (2011). The Art of identifying „The Most Economically Advantageous Tender“ – the Use of Relative Evaluation Models in Public and Utilities Procurement, Hannes Snellman Attorneys Ltd., www.whoswholegal.com.
22. Mahdi, I.M., Riley, M.J., Fereig, S.M. and Alex, A.P. (2002). A multi-criteria approach to contractor selection. *Engineering, Construction and Architectural Management*, 9(1), 29–37.
23. Mimović, P. (2012). Primena analitičkog mrežnog procesa u predviđanju prodaje automobila Fiat 500 L. *Ekonomski horizonti*, Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet, 14(3), 165-176.
24. Minchin, Jr. R.E.; Smith, G.R. (2005). Quality-based contractor rating model for qualification and bidding purposes. *Journal of Management in Engineering*, 21(1), 38–43.

25. Mitkus, S., & Trinkuniene, E. (2008). Reasoned decisions in construction contracts evaluation. *Technological and Economic Development of Economy*, 14(3), 402–416.
26. Molenaar, K. R.; Johnson, D. E. (2003). Engineering the procurement phase to achieve the best value. *Leadership & Management in Engineering*, 3(3), 137–141.
27. Ng, S. T. and Skitmore, R. M. (1999). Client and consultant perspectives of prequalification criteria. *Building and Environment*, 34(5), 607–621.
28. Nikolovová, P. at al.(2012). Veřejné zakázky v ČR: Co říkají data o chování zadavatelů? . *Cerge EI*. [Online] 6. [Citace: 10. May 2013.] <http://idea.cerge-ei.cz/docu>.
29. Paul, A.; Gutierrez, G. (2005). Simple probability models for project contracting. *European Journal of Operational Research*, 165(2), 329–338
30. Plenkiewicz, E. (2009). Contractor prequalification model using fuzzy sets. *Journal of Civil Engineering and Management*, 15(4), 377–385
31. Russell, J.S., Skibniewski M. (1987). A structured approach to the contractor prequalification process in the USA. *CIB-SBI Fourth Int.Sym. on Building Economics*, Session D:240-51.Danish Building Research Copenhagen, Denmark.
32. Russel, J.S. (1991). Contractor failure: analysis. *Journal of Performance of Constructed Facilities*, ASCE, 5(3):163-180.
33. Russell, J. S.; Hancher, D. E.; Skibniewski, M. J. (1992). Contractor prequalification data for construction owners. *Construction Management & Economics*, 10(2), 117–135.
34. Saaty, T.L., (2001). Decision Making with Dependence and Feedback: The Analytic Network Process, RWS Publications, Pittsburgh,.
35. Saaty, T., (2010). Economic forecasting with tangible and intangible criteria: the analytic hierarchy process of measurement and its validation, *Economic Horizons*, Faculty of economics, Kragujevac, 1, 5-45.
36. Saaty, T. L., (1980). The Analytic Hierarchy Process, New York, McGraw-Hill.
37. Saaty, T. L. and Kearns P. K. (1985). Analytical planning, The Organization of Systems, The Analytic Hierarchy Process Series, Vol. IV, RWS Publications, Pittsburgh.
38. Saaty, T. L. (1999). Seven pillars of the Analytic Hierarchy Process. Proceedings of the Fourth International Symposium on the Analytic Hierarchy Process.
39. Saaty, T. L., (2005). Theory and Applications of the Analytic Network Process, Decision Making with Benefits, Opportunities, Costs and Risks, RWS Publications, Pittsburgh.
40. Saaty T.L., Peniwati K., (2008). Group decision making: drawing out and reconciling differences. RWS Publications, Pittsburgh.
41. Shen, L. Y.; Lu, W.; Shen, Q.; Li, H. (2003). A computer-aided decision support system for assessing a contractor's competitiveness. *Automation in Construction*, 12(5), 577–587.
42. Skibniewski, M., & Chao, L. (1992). Evaluation of advanced construction technology with AHP method. *Journal of Construction Engineering and Management*, ASCE, 118, 255–261.
43. Thai, K.V. (2001). Public Procurement Reexamined, *Journal of Public Procurement*. 1 (1), 9-50.
44. Topcu, Y. I. (2004). A decision model proposal for construction contractor selection in Turkey. *Building and Environment*, 39(4), 469–481.
45. Turskis, Z. (2008). Multi-attribute contractors ranking method by applying ordering of feasible alternatives of solutions in terms of preferability technique. *Technological and Economic Development of Economy*, 14(2), 224–239.
46. Vaidya, O.S and Kumar, S. (2006). Analytic hierarchy process: An overview of applications, *European Journal Of Operational Research*, Publisher: Emerald Group Publishing Limited, 169(1), 1-29.
47. Wong, C. H.; Holt, G. D.; Harris, P. (2001). Multi-criteria selection or lowest price? Investigation of UK construction clients' tender evaluation preferences. *Engineering Construction & Architectural Management*, 8(4), 257–271.
48. Wong, C. H.; Holt, G. D.; Cooper, P. A. (2000). Lowest price or value? Investigation of UK construction clients' tender selection process. *Construction Management & Economics*, 18(7), 767–774.
49. Voulgaridou, D., Kirytopoulos K.E., Leopoulos, V. (2009). An Analytic Network Process Approach for sales forecasting, *Operations Research International Journal* 9, 35-53.
50. Zavadskas, E. K.; Kaklauskas, A.; Banaitiene, N. (2001). Multi-criteria analysis of a building life cycle. Vilnius: *Technika*, 380 p. (in Lithuanian).
51. <http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=C-532/06>
52. <http://www.loc.gov/law/help/govt-procurement-law/eu.php>

ZNAČAJ RAZVOJA IKT SEKTORA U PROCESU PRISTUPANJA EU

Vladimir Ranković*

Apstrakt: U poslednje dve decenije u svetskoj ekonomiji je sektor informaciono komunikacionih tehnologija (IKT) u konstantom usponu. Razvoj IKT industrije zahteva značajno manje investicione resurse u poređenju sa drugim industrijama. Ovo je od posebnog značaja u slučaju domaće privrede s obzirom na činjenicu da imamo skromne investicione resurse i da su zbog svetske ekonomske krize iznosi stranih direktnih investicija veoma niski. Takođe, s obzirom da je reč o visoko-tehnološkoj industriji, razvoj IKT sektora bi sprečio odliv mozgova izrazito prisutan u poslednje vreme u Republici Srbiji. U ovom radu je data analiza trenutnog stanja IKT sektora u Republici Srbiji. Korišćenjem relevantnih podataka iz javnih statističkih baza utvđen je odnos i udeo IKT sektora u domaćoj privredi. Izvršena je i analiza obrazovnog sistema sa posebnim osvrtom na studije iz IKT disciplina koje predstavljaju osnovni preduslov za uspešan razvoj ovog sektora. Na kraju je izvršena analiza značaja IKT sektora u privredi Evropske unije (EU) u celosti i pojedinačno po njenim članicama. Utvrđeno je da je bruto dodata vrednost posebno izražena u srednje razvijenim i novoprimitivnim članicama EU. Zaključak ovog rada je da Republika Srbija ispunjava preduslove za razvoj IKT sektora u pogledu kadrovskog potencijala. S obzirom na činjenicu da je privredni rast nezaobilazan uslov za pristupanje EU, razvoj i unvestiranje u sektor IKT bi trebalo da bude strateško opredeljenje našeg društva.

Uvod

Drugu polovinu 20. veka i posebno početak 21. veka obeležio je intenzivan razvoj informaciono komunikacionih tehnologija (IKT). IKT obuhvata širok spektar proizvoda i usluga kao što su hardver, softver i servisi koji omogućavaju komunikaciju odnosno prenos podataka. Iako su u početku svog razvoja informacione i komunikacione tehnologije bile razdvojene, procesom digitalizacije u drugoj polovini 20. veka dolazi do ključnog razvoja komunikacionih tehnologija koji je omogućio da računari postanu osnovna komponenta komunikacionih sistema. Zato je danas uobičajeno da se informacione i komunikacione tehnologije tretiraju objedinjeno kao informaciono komunikacione tehnologije (IKT). S obzirom na njihovu važnost i na činjenicu da imaju izraziti tehnološki, ekonomski i sociološki uticaj na savremeno društvo, izučavanje i praćenje IKT ima veoma važno mesto u obrazovnim programima širom sveta. Istovremeno zbog činjenice da IKT industrija u poslednje dve decenije čini značajan deo BDP-a razvijenih zemalja, sektor IKT je u fokusu političkim organizacijama čiji je zadatak da usmeravaju i koordiniraju budući socio-ekonomski razvoj društva. U zavisnosti od aspekta posmatranja, trenutno postoji veliki broj različitih definicija sektora IKT. Ovde je odabrana definicija koja je usvojena od strane Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj (engleski: Organisation for Economic Cooperation and Development ili OECD) (OECD, 2002). Prema definiciji OECD-a, IKT sektor predstavlja kombinaciju industrije proizvoda i industrije usluga koje omogućavaju elektronsko čuvanje, prenos i prikaz podataka i informacija. Dodatno, kada je reč o proizvodnim industrijama, sektoru IKT pripadaju one industrije čiji proizvodi:

- omogućavaju obradu informacija i komunikaciju uključujući prenos i prikazivanje,
- koriste elektronsku obradu u cilju detekcije, merenja i/ili memorisanja fizičkih fenomena ili kontrole fizičkih procesa.

Kada je reč o uslužnim delatnostima, sektoru IKT pripadaju one kompanije čije su usluge povezane sa elektronskom obradom informacija i elektronskom komunikacijom.

Karakteristike poslovnog okruženja u Republici Srbiji

* vladar@kg.ac.rs

Stanje, trendove i potencijal sektora IKT u Republici Srbiji je potrebno sagledavati u sklopu opšte makroekonomske slike i privrednog stanja. Zbog toga je prvo dat pregled nekih opštih karakteristika privrednog stanja u Republici Srbiji kao i ocena stanja IKT infrastrukture. Izlistani podaci se odnose na 2013. godinu (RZS, 2014a, World Economic Forum, 2014).

Opšti statistički podaci

- Populacija: 7.12 milliona
- Glavni grad: Beograd
- Površina: 88,361 km²
- Bruto društveni dohodak - BDP (ukupni, 2013): \$42.5 milijardi, (per capita: \$5,906). Posmatrano po delatnostima u 2013. godini najznačajnije učešće u formiranju BDP imaju:
 - prerađivačka industrija: 16,1%,
 - trgovina na veliko i malo i popravke motornih vozila: 9,7%,
 - poslovanje nekretninama: 8,7%,
 - poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo: 7,9%,
 - građevinarstvo: 4,3%,
 - informisanje i komunikacija: 4,3%,
 - saobraćaj i skladištenje: 4,2%,
 - stručne, naučne, inovacione i tehničke delatnosti: 3,1%
- Godišnja inflacija: 7.7 %
- Ukupni javni dug (% BDP): 65.8
- Kreditni rejting, 0–100 (najbolje): 39.5

Trenutna makroekonomska situacija u Republici Srbiji

Period od početka svetske ekonomske krize do danas srpsku ekonomiju karakterišu periodi usporenog rasta i recesije. Iako je u periodu posle demokratskih promena srpska ekonomija beležila rast od nekoliko procenata (u proseku 6,8% u periodu 2004-2007) ukupan BDP je dostigao jedva 70% BDP-a iz 1990. godine (Matijević, 2013). Ako analiziramo strukturu BDP-a u 2013. godini vidimo da po visini učešća prednjači sektor prerađivačke industrije, zatim sektor trgovine, poslovanja nekretninama i sektor poljoprivrede (RZS, 2014a). Sektor informisanja i komunikacija učestvuje sa 4,3% dok sektor stručnih, naučnih, inovacionih i tehničkih delatnosti učestvuje sa 3,1% u ukupnom BDP u 2013. godini.

U uslovima nedovoljne sopstvene akumulacije jedna od osnovnih strategija ekonomske politike je bila privlačenje direktnih stranih investicija koje bi podstakle privrednu aktivnost i privredni rast. Efekti svetske ekonomske krize pojačani sporim strukturnim reformama odrazili su se na drastično smanjenje direktnih stranih investicija u poređenju sa predkriznim periodom (750 miliona € u 2013. godini naspram 5,47 milijardi \$ u 2005. godini).

U novonastalim okolnostima skromne sopstvene akumulacije i smanjenih iznosa direktnih stranih investicija mnogi makroekonomisti smatraju da je šansa Srpske privrede u investicijama u IKT sektor. Kao glavni motivi i prednosti ulaganja u IKT industriju navodi se sledeće (Matijević, 2013):

- IKT infrastruktura je važan preduslov razvoja ekonomije, društva i državne uprave,
- U savremenoj globalnoj ekonomiji IKT industrija ima visoko učešće u strukturi BDP-a sa trendom daljeg rasta,
- Razvoj IKT industrije zahteva značajno manje investicione resurse u poređenju sa drugim industrijama (ovo se posebno odnosi na sektor IKT koji se obuhvata razvoj softvera)
- IKT industrija je značajno jeftinija u poređenju sa drugim industrijama,
- Razvoj i popularizacija IKT industrije sprečava odlivanje mozgova koje je izrazito prisutno u poslednje vreme u Republici Srbiji.

U zvaničnom izveštaju o globalnoj konkurentnosti srpske privrede organizacije World Economic Forum (2014) ocena inovativnosti i poslovne sofisticiranosti je 3.1 na skali od 1 do 7, odnosno naša zemlja zauzima skromno 121. mesto na listi koju čine 144 zemlje sveta. Pri tome, po poslovnoj sofisticiranosti naša zemlja zauzima 132. mesto a po inovativnosti 108. mesto na listi. Ovi podaci ukazuju na vrlo nizak nivo tehnološkog razvoja što je ujedno ključni razlog smanjenog nivoa investicija u proizvodnju visokog tehnološkog nivoa.

Istovremeno, kada je reč o upotrebi informaciono komunikacionih tehnologija, naša zemlja je pozicionirana u prvoj polovini liste. Ispod su dati osnovni IKT pokazatelji ocenjeni od strane organizacije World Economic Forum (2014):

- Broj Internet korisnika izražen u % ukupne populacije: 51,5%
- Broj pretplatnika mobilne telefonije izražen u % ukupne populacije: 54,8%
- Broj Internet priključaka izražen u % ukupne populacije: 13,9%

Prema broju Internet korisnika naša zemlja zauzima 65. mesto, po broju Internet priključaka 49. mesto, a po broju pretplatnika širokopoljasne mobilne telefonije 35. mesto na listi od 144 zemlje.

Ovi podaci ukazuju na to da je upotreba IKT tehnologija od strane pojedinaca veoma izražena što je u potpunoj suprotnosti u poređenju sa stepenom primene IKT inovacija i proizvoda u poslovnom segmentu.

Mnoge zemlje u razvoju, šansu privrednog rasta vide upravo u sektoru IKT. Jedan od ključnih razloga za ovu strategiju je upravo činjenica da za pokretanje IKT industrije nisu potrebne velike investicije. Ova činjenica je posebno značajna u postkriznom periodu s obzirom da su smanjene mogućnosti inostranog investiranja u formi direktnih investicija. Na osnovu toga, moglo bi se pogrešno zaključiti da je za razvoj IKT industrije potrebna samo dobra volja.

Međutim, IKT industrija kao visoko tehnološka industrija zahteva ljudske resurse koji poseduju kompleksna znanja i veštine. Zbog toga, pokretanje IKT industrije ne zahteva obimna finansijska investiranja, ali zahteva određeni stepen investiranja u obrazovni sistem kako bi društvo proizvelo kadrove sposobne da nose IKT industriju.

Analiza IKT obrazovnog procesa u obrazovnom sistemu Republike Srbije

Vlada Republike Srbije je 2010. godine donela Strategiju razvoja informacionog društva do 2020. godine. U ovom dokumentu su jasno definisane smernice u pogledu strategije razvoja obrazovanja u oblasti IKT.

Prema usvojenoj Strategiji razvoja informacionog društva neophodno je integrisanje IKT u sve aspekte obrazovnog procesa, sa ciljem efektivnijeg i efikasnijeg obrazovanja. Cilj integrisanja IKT u sve aspekte obrazovnog procesa je sticanje IKT veština radno sposobnog stanovništva jer one odlučujuće za konkurentnost nacionalnih ekonomija i povećanje mogućnosti za nove poslove i zapošljavanje.

Prema usvojenog Stretegiji razvoj primene IKT u obrazovanju potrebno je postići (Vlada Republike Srbije, 2010):

- uspostavljanje modernog obrazovnog sistema koji je prilagođen potrebama informacionog društva;
- razvoj digitalnih obrazovnih sadržaja;
- obučenost nastavnika za korišćenje IKT;
- podizanje nivoa znanja i veština za korišćenje IKT kod najšire populacije;
- osposobljenost za primenu IKT na radnom mestu na način kojim se podiže stepen efikasnosti, poboljšava kvalitet rada i obezbeđuju bolji poslovi;
- uvođenje savremenog koncepta e-učenja i otvorenog učenja na daljinu;

- da IKT bude integralni deo obrazovnih programa, obrazovni programi i nastavni procesi prilagođeni potrebama informacionog društva, a nastavni kadrovi osposobljeni za moderne oblike nastave;
- razvoj koncepta obrazovanja i učenja tokom čitavog života;
- uključivanje društvenih grupa sa posebnim obrazovnim potrebama, što obuhvata sticanje znanja i veština iz oblasti IKT odraslih, koji nisu imali mogućnosti da ih dobiju.

Potrebno je istovremeno podizati tehnološku osnovu u školama, uključujući informaciono-tehnološko opremanje i komunikaciono povezivanje škola, kao i preduzimati mere da se tehnološka osnova primeni zarad ispunjenja prethodno navedenih ciljeva.

Analiza IKT studija u visokoobrazovnom sistemu Republike Srbije

Podaci o broju upisanih studenata poslednjih nekoliko godina ukazuju da se za visoko obrazovanje odlučuje sve veći broj srednjoškolaca. Školsku 2014/2015 godinu je upisao čak 52741 bruoš što predstavlja oko 75% od ukupnog broja učenika koji su završili srednju školu. Osnovni motiv mladima da nastave školovanje je nada da će im fakultetska diploma pružiti veće mogućnosti u pronalaženju radnog mesta.

Prema podacima iz 2012. godine više od 10% novoupisanih studenata se opredelilo za studije koje se odnose na IKT. Pri tome, 52% novoupisanih studenata je upisalo osnovne akademske studije, oko 40% je upisalo master akademske studije dok je oko 8% novoupisanih studenata upisalo doktorske akademske studije. Analizom ovih podataka uzimajući u obzir prosečnu prolaznost na studijama IKT dolazimo do podatka da Srbija može da računa na 2500 novih IKT stručnjaka na godišnjem nivou. Ukoliko se uzme u obzir i trend stalnog uvođenja novih studijskih programa koji se odnose na IKT za očekivati da je da broj novih IKT stručnjaka bude i veći na godišnjem nivou.

Trenutno se studije iz oblasti IKT pretežno izvode na državnim fakultetima. Studije informatike su prvo uvedene na Elektrotehničkom fakultetu u Beogradu, Fakultetu organizacionih nauka u Beogradu, Prirodno-matematičkom fakultetu u Beogradu, Prirodno-matematičkom fakultetu u Novom Sadu, Fakultetu tehničkih nauka u Novom Sadu, Elektronskom fakultetu u Nišu. U poslednjih nekoliko godina intenzivno se razvijaju studije informatike na Prirodno-matematičkom fakultetu u Kragujevcu i Fakultetu inženjerskih nauka u Kragujevcu. Pozitivna stvar je što se ova disciplina razvija u nekoliko geografskih i privrednih centara čime se obezbeđuje povećana popularizacija ovih studija ali i ujednačeni tehnološki razvoj svih regiona.

Strategijom razvoja informacionog društva oblast IKT je prepoznata kao kreativna i inovativna delatnost koja pruža široke mogućnosti multidisciplinarnoj i multisektorskoj primeni tehnologija. Razvoj IKT delatnosti zahteva, pored ulaganja u obrazovni sistem, i određena ulaganja u istraživanja i inovacije u IKT u cilju kreiranja novog ekonomskog okruženja, jačanje kompetitivnih kapaciteta i promovisanje ekonomije znanja.

S tim u vezi Strategijom naučnog i tehnološkog razvoja Republike Srbije u periodu od 2010. do 2015. godine IKT je proglašena za prioritarnu oblast. Naime, za razvoj IKT industrije potrebna su, osim kompetentnih i kvalitetnih kadrova, i odgovarajuća ulaganja u istraživanje i razvoj (u daljem tekstu: IiR). Skorija istorija razvoja IKT industrije je pokazala da su mnoga IKT dostignuća (poput Interneta ili Web-a) nastala u istraživačkim ili univerzitetskim centrima. Zbog toga zemlje razvijenog sveta ulažu velika sredstva upravo u sprovođenje aktuelnih i ekonomski isplativih istraživanja. Veliki deo budžeta namenjen ulaganju u istraživanje i razvoj se odnosi upravo na projekte u oblasti IKT. Prema izveštaju globalne konkurentnosti za 2014. godinu Srbija rapolaže sa kvalitetnim istraživačkim institucijama i zauzima zadovoljavajuće 69. mesto na listi od 144 zemlje obuhvaćene ovom analizom (World Economic Forum, 2014). Ovaj rezultat je

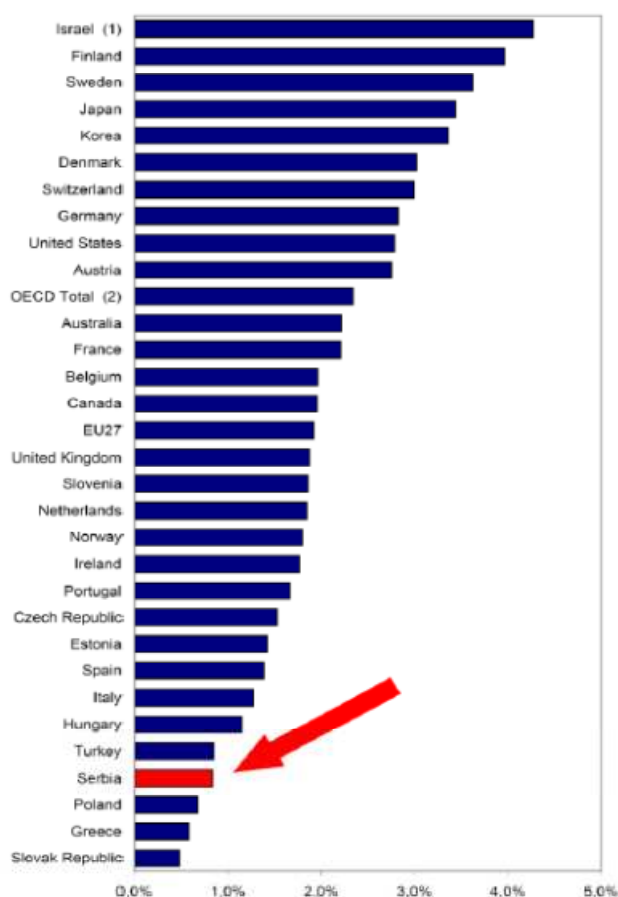
ohrabrujući i govori u korist strategije ekonomskog razvoja bazirane na istraživačkim dostignućima, posebno u oblasti IKT.

U ostvarivanju akcionog plana, kroz koji se realizuje Strategija, učestvuju institucije nadležne za razvoj i inovacije kao i za informaciono-komunikacione tehnologije. U okviru projektnog ciklusa 2010-2015 naučnih projekata Ministarstva za prosvetu, nauku i tehnološki razvoj finansirani su i realizovani programi tehnoloških i inovacionih projekata na razvoju novih tehnologija i usluga.

Analiza ulaganja u istraživanje i razvoj

Iako su u Strategiji razvoja informacionog društva do 2020. godine (Vlada Republike Srbije, 2010a) i Strategiji naučnog i tehnološkog razvoja Republike Srbije u periodu od 2010. do 2015 (Vlada Republike Srbije, 2010b), jasno definisani pririteti i ciljevi razvoja u oblasti IKT ekonomska kriza i nametnuta socijalna a ne razvojna ekonomska politika su doveli do toga da mnogi ciljevi postanu neostvarivi. Bez obzira na činjenicu da je Vlada Republike Srbije uvidela potencijal razvoja domaće privrede upravo u oblasti IKT i prepoznala potrebu većih ulaganja u istraživanje i razvoj zvanična statistika ukazuje da su ulaganja u ove oblasti daleko ispod zacrtanih i ispod evropskog proseka.

Na slici ispod je prikazana lista ulaganja u istraživanje i razvoj merena u odnosu na bruto domaći dohodak (izvor: OECD, 2009).

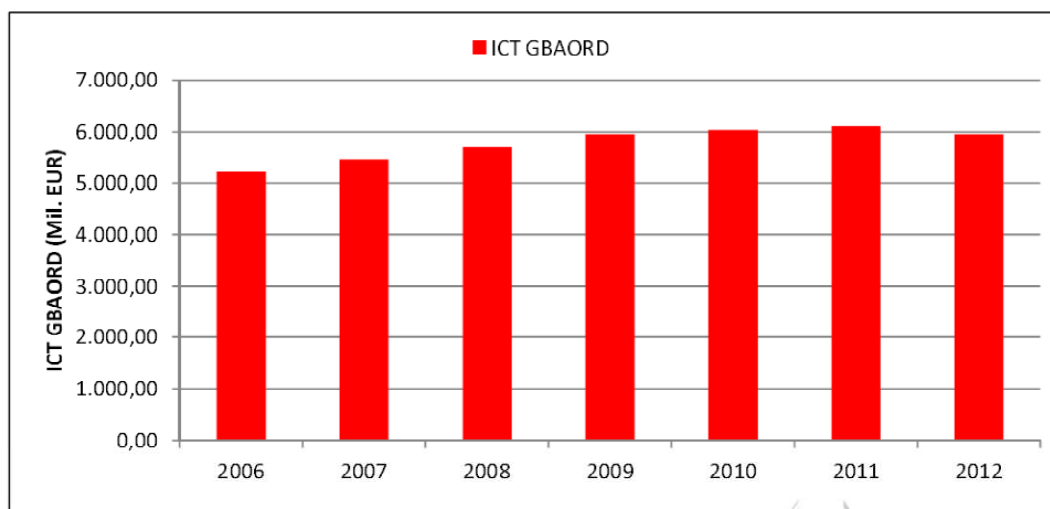


Slika 1. Ulaganja u istraživanje i razvoj, izvor: OECD, scoreboard 2009.

Prema izveštaju OECD za 2009. godinu, Republika Srbija ulaže svega 0,8% BDP u istraživanje i razvoj, odnosno 4,7% u obrazovanje.

Vidi se da Republika Srbija ulaže značajno manje sredstava u istraživanje i razvoj u poređenju sa zemljama zapadne Evrope i ostalih zemalja razvijenog sveta, ali više od Poljske, Grčke i Republike Slovačke.

Na slici ispod dat je prikaz ulaganja u istraživanje i razvoj u oblasti IKT u EU po godinama (2006-2012).



Slika 2. Ulaganja u istraživanje i razvoj oblasti IKT u EU za period 2006-2012. Izvor: Evropska komisija, 2014.

Kao što se vidi sa slike 2, godišnja ulaganja Evropske unije u istraživanja i razvoj u oblasti IKT su poslednjih godina imala trend rasta i dostigla su iznos od 6 milijardi € u 2011. godini. Problemi javnog duga pojedinih zemalja članica EU su se odrazili i na nivo ulaganja u istraživanje i razvoj tako da je u 2012. godini taj iznos po prvi put bio manji od prošlogodišnjeg iznosa.

Saradnja univerziteta i privatnog sektora

Jedna od osnovnih manjkavosti koja karakteriše istraživačke centre (univerzitete i institute) je nedovoljna saradnja sa privatnim sektorom. Upravo prema tom kriterijumu u Izveštaju globalne konkurentnosti za 2014. godinu Srbija zauzima skromno 95. mesto na listi od ukupno 144 ocenjenih zemalja (World Economic Forum, 2014). U oblasti IKT situacija je uglavnom slična ali postoje i pozitivni primeri saradnje između univerziteta i privatnog sektora kao što je to slučaj sa Fakultetom organizacionih nauka i Elektrotehničkim fakultetom u Beogradu, Fakultetom tehničkih nauka iz Novog Sada, Prirodno-matematičkim fakultet u Kragujevcu. Kao primer dobre saradnje između akademske institucije i privatnog sektora možemo izdvojiti Ugovor o strateškoj saradnji koji su potpisali Univerzitet u Novom Sadu i IKT Klaster Vojvodine u decembru 2012. godine.

IKT industrija u Republici Srbiji

Zahvaljujući visokom kvalitetu i dobroj prostornoj raspoređenosti studija iz ove oblasti IKT industrija u Srbiji beleži veoma brz rast. Prema nekim procenama, Srpska IKT industrija je u 2012. godini ostvarila izvoz informatičkih i računarskih usluga vredan više od 200 miliona evra, što je skoro tri puta više nego 2007. godine. Ovi podaci su i opredelili Vladu Republike Srbije da svoj budući razvoj, dobrim delom, bazira na IKT industriji. Usvojen je plan podsticaja industrije softvera i IT usluga četiri osnovna segmenta:

- startap (*startup*);
- outsorsing (*outsourcing*);

- razvoj i izvoz originalnih softverskih proizvoda;
- razvojni centri velikih multinacionalnih kompanija.

Ministarstvo spoljne i unutrašnje trgovine i telekomunikacija je 2013. godine objavilo je Akcioni plan za realizaciju strategije razvoja Informacionog društva (2013-2014), u kojem su konkretnim merama i projektima obuhvaćeni segmenti:

- E-uprava, e-zdravstvo i e-pravosuđe,
- IKT u obrazovanju, nauci i kulturi,
- Elektronsko poslovanje (e-poslovanje) i elektronska trgovina (e-trgovina),
- Poslovni sektor IKT,
- Informaciona bezbednost.

U sva četiri pomenuta segmenta postoje veoma uspešni primeri. Kvalitet radne snage je dokazan činjenicom da više od 80% godišnjeg prihoda u srpskom IKT sektoru proističe od prodaje proizvoda i usluga na inostranim tržištima što nedvosmisleno pokazuje da u tehnološkom smislu naša IKT industrija ne zaostaje za industrijama zapadnog sveta. Međutim, jedan od glavnih problema koji karakteriše domaću IKT industriju, posebno mala preduzeća, je neodstatak kvalifikovanog menadžmenta specijalizovanog za IT sektor. Zbog toga, mnoge start-up firme posle izvesnog vremena propadnu. Drugi problem je taj što mala preduzeća iz IKT sektora ne mogu lako da izdrže tržišnu utakmicu sa velikim kompanijama. Jedan od načina opstanka i malih kompanija u oblasti IKT je njihovo povezivanje i umrežavanje u neku vrstu zajednice takozvani klastering. Iskustva drugih zemalja uspešnih u oblasti IKT ukazuju da fenomen IKT klastera može da obezbedi veću efikasnost malim firmama.

IKT klasteri

Udruživanje IKT kompanija u formi klastera je višestruko korisno. Prvo, članice klastera na ovaj način mogu zajednički da nastupaju na inostranim tržištima. Zajednički nastup povećava šanse dobijanja velikih i kompleksnih projekata koji zahtevaju učešće kompanija iz različitih IKT oblasti. Drugo, članice klastera na ovaj način dele resurse što njihovo poslovanje čini efikasnijim i jeftinijim. Deljenje resursa se najbolje vidi na sledećim primerima. Klasteri osnivaju kancelarije koje imaju zadatak da prate projektne konkurse i da obaveštavaju članice klastera o raspisanim tenderima koji se odnose na njihovu oblast poslovanja. Takođe, u okviru klastera se organizuju i obuke za zaposlene svih članica koje imaju za cilj unapređenje znanja i veština iz oblasti IT.

U Srbiji trenutno postoji nekoliko regionalnih IKT klastera. S obzirom da IKT klasteri predstavljaju dobar osnov razvoja IKT industrije sa posebnim značajem u procesu pristupa EU u nastavku je dat njihov pregled.

Vojvodanski IKT klaster – VOICT

Vojvodanski IKT klaster je osnovan 2010. godine na inicijativu IT kompanija koje ujedno i čine članice ovog udruženja. Osnovna svrha klastera je udruživanje u cilju saradnje i zajedničkog lobiranja. Važna je činjenica da je značaj ovog udruženja prepoznat i podržan od strane javnog sektora i da ima veoma dobru saradnju sa Univerzitetom u Novom Sadu.

Članice poseduju široku lepezu proizvoda i usluga i među njima su neka od najvećih imena srpske softverske industrije koja poseduju brojne reference kod globalno prepoznatljivih klijenata, ali ima i sasvim mladih preduzeća. Neke od članica klastera su (Vojvodina ICT klaster): Eipix Entertainment (250 zaposlenih), Execom (75 zaposlenih), Hinttech (200 zaposlenih), Levi9 Global Sourcing Balkan (275 zaposlenih), M&I Systems (90 zaposlenih), RT-RK Computer Based Systems (500 zaposlenih) itd. Interesantno je da u pridružene članice

spadaju Fakultet tehničkih nauka, Prirodno-matematički fakultet i Ekonomski fakultet u Subotici što ukazuje na aktivnu saradnju privatnog sektora i obrazovno-istraživačkih centara u Vojvodini.

Svaka članica ima jedan glas u Skupštini klastera koju čine sve članice, a prava i obaveze su ista za sve. Očigledno je da u ovom udruženju važi načela jednakosti. Način funkcionisanja kao i lista članica Vojvođanski IKT klaster čine elitnom institucijom ovog tipa kod nas.

Interesantno je da klaster ima sopstvene obrazovne studije u formi **Klaster Akademije**, kao i **Projektne kancelariju** specijalizovanu za pružanje usluga vezanih za projekte (od izgradnje konzorcijuma, pisanja predloga i apliciranja, do implementacije, koordinacije i izveštavanja).

Klaster svojim članicama pruža niz usluga, uključujući sledeće:

- Lobiranje i zaštita interesa kompanija iz sektora
- Promocija obrazovanja za IT, na različitim nivoima
- Usavršavanje kadrova zaposlenih kod članica
- Pomoć u apliciranju za EU, bilateralne i druge fondove
- Promocija i povećanje vidljivosti članica u zemlji i inostranstvu
- Modeli za jačanje veza i saradnje među članicama
- Uspostavljanje kanala do novih tržišta i poslovnih prilika

Klaster IKT mreža – ICT Net

Klaster "IKT mreža" (ICT Net) je nastao 2010. godine spajanjem „Srpskog softverskog klastera“ i klastera „embedded.rs“. Klaster je koncipiran kao otvorena organizacija čija je misija da obezbedi kvalitetne usluge za svoje članice i transparentan okvir za iskazivanje i realizaciju njihovih interesa. Vizija ovog klastera je da stvori poboljša poslovno okruženje svojih članica.

Klaster IKT Mreže realizuje aktivnosti koje za cilj imaju promociju i pronalaženje odgovarajućih fondova za finansiranje projekata članica, promociju njihovih usluga i proizvoda u zemlji i u inostranstvu, praćenje i organizovanje učešća na konferencijama i stručnim skupovima, obezbeđivanje programa edukacije, itd.

Neke od članica klastera su (IKT Mreža): Saga d.o.o, PS Tech, Institut Mihajlo Pupin, Mikroelektronika, Belit, Elektrotehnički fakultet, Univerzitet u Beogradu itd.

IKT Klaster centralne Srbije

Poslovno udruženje IKT klaster centralne Srbije Kragujevac osnovano je 21. maja 2013 godine u Biznis Inovacionom Centru. IKT klaster centralne Srbije ima veoma aktivnu saradnju sa republičkim i lokalnim organima vlasti, zatim preduzećima i drugim organizacijama i udruženjima u zemlji i sa međunarodnim organizacijama i inostranim partnerima u ovoj oblasti.

Članice klastera su uglavnom IKT kompanije iz Kragujevca kao što su (IKT klaster Centralna Srbija): NET EFFECT D.O.O., CONCEPT FACTORY, EMISIA CONSULTING, SINGLETON SOLUTIONS, itd, ali i obrazovne institucije Univerziteta u Kragujevcu na kojima se realizuju obrazovno-istraživački programi kao što su Prirodno-matematički fakultet i Fakultet Inženjerskih nauka.

Zaključak

IKT sektor je u 2011. godini ostvario ukupan promet u iznosu od 1,3 milijarde €. Gledano po strukturi ostvarenog prometa, procene su da IKT proizvodi i usluge čine 75% ukupnog prometa (odnosno oko 1 milijarde €) dok se 25% ukupnog prometa odnosi na promet proizvoda koji ne pripadaju grupi IKT proizvoda. Na osnovu podataka iz 2010. godine ostvaren je porast u iznosu

od 15% u odnosu na vrednost prometa u 2010. godini. Ako posmatramo bruto dodatu vrednost u periodu 2010-2013. godina IKT sektor je imao konstantan udeo koji je varirao u opsegu 4,2-4,5% (Republički zavod za statistiku, 2104b). Prerađivačka industrija je tom segmentu i dalje izrazito dominantna sa udelom od oko 16%. Prema podacima iz Izveštaja Evropske komisije (Evropska komisija, 2014) u 2010. godini bruto dodata vrednost IKT sektora je u proseku iznosila 4% BDP-a. Međutim, za našu ekonomiju je veoma interesantan podatak da je u Irskoj bruto dodata vrednost IKT sektora bila najveća i iznosila 9,3% BDP-a. Posle Irske slede Malta i Luksemburg (6,3%), Švedska (5,4%), Finska(5,2%), i zemlje istočne Evrope (Bugarska, Mađarska, Estonija, Slovačka, Češka). Interesantno je da u najrazvijenijoj zemlji EU, Nemačkoj, bruto dodata vrednost IKT sektora oko 3,7% ukupnog BDP-a zemlje. Kada je reč o udelu u zaposlenosti u IKT sektoru statistika uglavnom prati podatke koji se odnose na bruto dodatu vrednost. Irska i u ovom aspektu vodi sa 4,9% zaposlenih u IKT sektoru, slede Finska (4,3% in 2010); Švedska, Mađarska, Luksemburg i Malta kod kojih se ta cifra kreće u opsegu od 3,5% i 4%. Kada je reč o najrazvijenijim privredama u EU udeo zaposlenosti u IKT sektoru je niži: Velika Britanija 3,2%, Francuska 2,9% i Nemačka 2,7%. Na osnovu ove analize moglo bi se zaključiti da najrazvijenije zemlje ne ulažu previše u IKT sektor. Međutim, podaci iz ovog izveštaja govore potpuno suprotno. U 2012. godini, Nemačka je uložila čak 1200 milijardi €, a Velika Britanija 690 milijardi € u istraživanje i razvoj u oblasti IKT. Naizgled veliki disbalans između nivoa ulaganja u istraživanje i razvoj u IKT sektor i bruto dodate vrednosti ostvarenog u ovom sektoru u slučaju najrazvijenih zemalja je posledica toga što ove zemlje imaju veoma razvijene druge industrijske sektore na kojima dominatno baziraju svoj privredni rast (kao što je na primer mašinska industrija). Međutim, srednje razvijene zemlje i novoprimitelne zemlje u EU svoju šansu za privredni rast traže u sektoru IKT. Upravo je to razlog zbog čega IKT sektor u Irskoj ostvaruje skoro 10% BDP-a. U nedostatku direktnih stranih investicija i u uslovima nerazvijenosti i tehnološke zaostalosti industrijskog sektora u Republici Srbiji jedan od oslonaca privrednog rasta bi trebalo da bude upravo sektor IKT. S obzirom na činjenicu da je privredni rast i smanjenje deficita nezaobilazan uslov za pristupanje EU, razvoj i investiranje u sektor IKT bi trebalo da bude strateško opredeljenje našeg društva.

Reference

1. Matijević, M. (2013). ICT in Serbia – At a glance, Vojvodina ICT Cluster – VOICT, ICT Network, Nis Cluster of Advanced Technologies – NiCAT
2. Evropska komisija (2014). Digital Agenda Scoreboard 2014.
3. OECD (2002). MEASURING THE INFORMATION ECONOMY, Organisation of Economic Co-operation and Development, Paris.
4. IKT Mreža, <http://www.ict-net.com/>, Poslednji pristup: 20.2.2014. god.
5. IKT klaster Centralna Srbija, <http://ict-cs.org/>, Poslednji pristup: 20.2.2014. god.
6. OECD (2009), Science, Technology and Industry Scoreboard 2009.
7. Republički zavod za statistiku – RZS (2014a). Bruto domaći proizvod u Republici Srbiji, 2013. Broj 350.
8. Republički zavod za statistiku – RZS (2014b). Statistički godišnjak Republike Srbije 2014, Poglavlje: Strukturne poslovne statistike.
9. Vlada Republike Srbije (2010a). Strategija razvoja informacionog društva u Republici Srbiji do 2020.g.
10. Vlada Republike Srbije (2010b). Strategija naučnog i tehnološkog razvoja Republike Srbije za period od 2010. do 2015. godine
11. Vojvodina ICT klaster, <http://vojvodinaictcluster.org/sr/>, Poslednji pristup: 20.2.2014. god.
12. World Economic Forum (2014). The Global Competitiveness Report 2014-2015, Geneva, Switzerland.

USPOSTAVLJANJE INFORMATIČKOG DRUŠTVA NA PUTU KA EVROPSKOJ UNIJI

Dr Zoran Kalinić*
Dr Zora Arsovski**

***Apstrakt:** Ubrzani razvoj i primena informaciono-komunikacionih tehnologija poslednjih nekoliko decenija doveli su do krupnih promena u mnogim sferama našeg života. Pri tome, ove nove tehnologije se često vide kao jedan od ključnih faktora napretka savremenog društva. Potpisivanjem Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju Srbija je preuzela obavezu da u procesu pristupanja Evropskoj uniji ispuni niz ciljeva, od kojih se neki odnose i na razvoj informatičkog društva. U ovom radu se analizira trenutno stanje razvoja informatičkog društva, kao i jednog od njegovih najvažnijih segmenata - elektronske uprave, u Srbiji i Evropskoj uniji. Dato je poređenje najvažnijih indikatora razvijenosti, kao i ključni ciljevi koje treba dostići u narednom periodu. Takođe je analiziran i pravni okvir odnosno ključne strategije i zakoni koji se odnose na razvoj informatičkog društva i elektronskog poslovanja u Evropskoj uniji i Srbiji, i kojima se definišu zadati ciljevi. Analize pokazuju da Srbija još uvek u znatnoj meri zaostaje za prosekom Evropske unije, ali da je po većini parametara u rangu sa njenim najnerazvijenijim članicama. U radu su dati i neki predlozi i rešenja kojima se može uticati na brži razvoj elektronskog poslovanja i dostizanje neophodnog stepena razvijenosti za pristupanje Evropskoj uniji.*

***Ključne reči:** informatičko društvo, elektronsko poslovanje, digitalna agenda, elektronska uprava*

Uvod

Informacione tehnologije, a posebno Internet i mobilna telefonija, su u velikoj meri omogućili razvoj savremenog informacionog društva. Smatra se čak da razvoj brzih telekomunikacionih mreža danas ima isti revolucionarni uticaj na razvoj društva kao što su to imali razvoj električne i saobraćajne mreže pre jednog veka (EC, 2010a). Pri tome, za povećanje efektivnosti i efikasnosti nije dovoljna samo primena informaciono-komunikacionih tehnologija (IKT), već se sinergijski efekat postiže istovremenom primenom IKT i drugih naprednih tehnologija, kao što su tehnologije za upravljanje procesima ili za isporuku proizvoda (Millard, 2006), kao i neophodne organizacione promene i upravljanje ljudskim resursima.

Savremeni svet je odavno prepoznao informacione i komunikacione tehnologije kao jedan od glavnih faktora koji utiču na ekonomski rast privrede i inovativnost društva, a kao jedan od ključnih dokaza značaja koji IKT imaju u razvoju moderne ekonomije može se primetiti da se među sedam vodećih inicijativa strategije razvoja Evropske unije Evropa 2020 (EC, 2010b) nalazi i „Digitalna agenda za Evropu”. Cilj Digitalne agende za Evropu, strategije za razvoj digitalnog društva, je da obezbedi uslove za održivi ekonomski i društveni razvoj i koristi od jedinstvenog digitalnog tržišta Evropske unije baziranog na ultra-brzom Internetu i standardizovanim aplikacijama (EC, 2010a). Analize prikazane u Digitalnoj agendi pokazuju da danas Evropska unija (EU) zaostaje za svojim industrijskim partnerima. Tako na primer 30% građana EU nikada nije koristilo Internet; pokrivenost brzim mrežama baziranim na optičkim vlaknima u Evropi je samo 1%, dok je u Japanu 12%, a u Južnoj Koreji 15%; i ulaganja u istraživanja i razvoj IKT sektora u EU su samo 40% od istih ulaganja u SAD, zbog čega je i u EU neophodno pojačati napore kako bi se sustigle ostale najrazvijenije zemlje sveta. Procenjuje se da bi puna primena Digitalne agende za Evropu dovela do porasta bruto domaćeg proizvoda za 5% ili za 1.500 evra po osobi u narednih osam godina, povećanjem investicija u IKT,

* zkalinic@kg.ac.rs

** zora@kg.ac.rs

unapređenjem informatičkih veština zaposlenih, uvođenjem inovacija i reformom pravnog okvira za internet ekonomiju (UN, 2014).

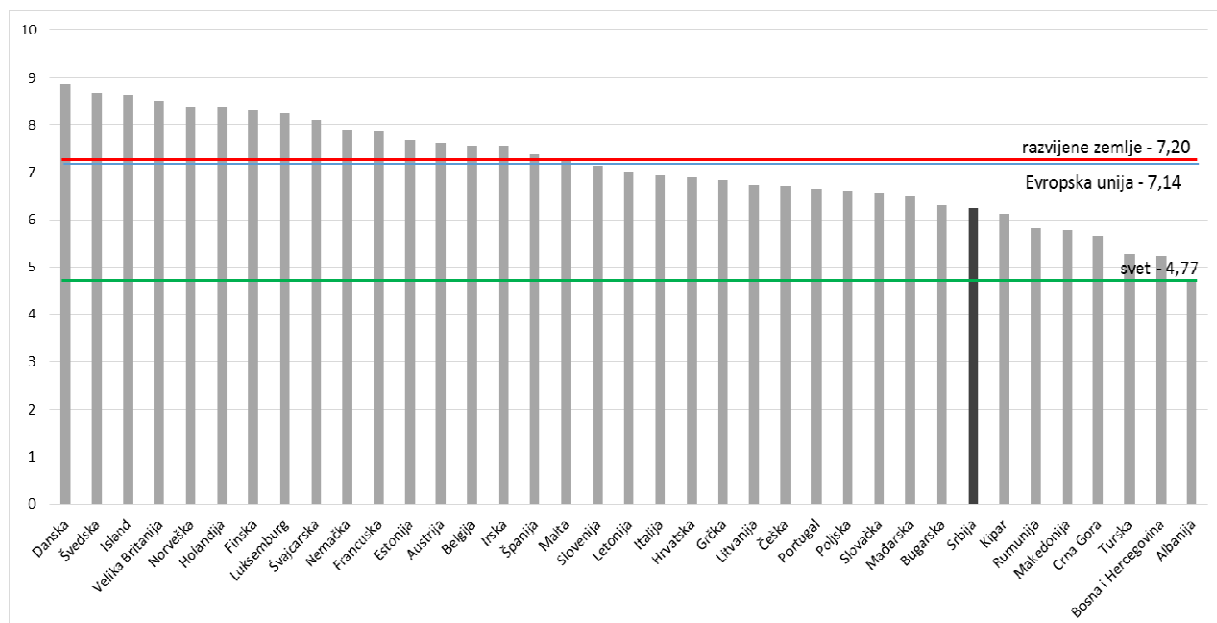
Proces pristupanja Srbije Evropskoj uniji nosi sa sobom i određene obaveze u oblasti razvoja informatičkog društva. Naime, prema Sporazumu o stabilizaciji i pridruživanju, koji je Srbija potpisala sa Evropskom unijom, neophodno je da Srbija, pre pristupanja EU, ispuni niz pretpostavki i obaveza, definisanih u 35 poglavlja, pravnih tekovina EU. Pri tome, poglavlje 10: Informatičko društvo i mediji, definiše ključne ciljeve i zahteve koje se odnose na razvoj usluga informatičkog društva, pre svega elektronske trgovine, kao i razvoj telekomunikacionih usluga i medija (EUIC, 2014). Prema skriningu sprovedenom tokom 2014. godine, zaključak predstavnika Evropske komisije je bio da je potrebno uložiti više napora kako bi se dostigli svi postavljeni ciljevi. S tim u vezi, Vlada Republike Srbije donela je važan dokument – Strategiju razvoja informacionog društva u Republici Srbiji do 2020. godine (VRS, 2010), kojim se određuju ključni pravci razvoja. Kao jedan od osnovnih ciljeva, Strategija navodi iskorišćenje potencijala IKT za povećanje efikasnosti rada i poslovanja, ekonomski rast, veću zaposlenost i generalno podizanje kvaliteta života svih građana Republike Srbije, a kao dve osnovne aktivnosti ističu se otvoren, svima dostupan i kvalitetan pristup Internetu i razvijeno elektronsko poslovanje, uključujući e-upravu, e-trgovinu, e-pravosuđe, e-zdravlje i e-obrazovanje.

Predmet ovog rada će biti informatičko društvo u Srbiji i Evropskoj uniji, dok je njegov cilj temeljna analiza postojećeg stanja u razvoju informatičkog društva i njegovih ključnih servisa u Srbiji, kao preduslova za pristupanje EU, kao i perspektiva njegovog daljeg razvoja. Rad je organizovan na sledeći način: u drugom poglavlju data je analiza ključnih pokazatelja razvijenosti informatičkog društva u Srbiji, kao i poređenje sa stepenom razvoja zemalja u EU. U trećem poglavlju dat je pravni okvir, odnosno prikaz ključnih dokumenata i propisa koji se odnose na uspostavljanje informatičkog društva u Srbiji i EU. Razvoj elektronske uprave, kao osnove razvoja moderne države, prikazan je u četvrtom delu. Konačno, u poslednjem delu sumirani su rezultati analize trenutnog stepena razvijenosti informatičkog društva u Srbiji i EU, kao i date preporuke za njegov dalji uspešan razvoj.

Pokazatelji razvijenosti informatičkog društva u Srbiji i EU

Stepen razvoja infomatičkog društva danas se može meriti preko više pokazatelja, od kojih su neki kompozitni a neki pojedinačni. Kao jedan od globalno najvažnijih i najpoznatijih izdvaja se Indeks razvijenosti IKT (eng. ICT Development Index – IDI), razvijen od strane Međunarodne telekomunikacione unije (International Telecommunication Union – ITU) (ITU, 2014). To je kompozitni indeks dobijen kombinacijom 11 indikatora i služi za praćenje i poređenje razvijenosti država sa aspekta razvijenosti informaciono-komunikacionih tehnologija. Ovi indikatori su podeljeni u tri kategorije: dostupnost IKT (npr. procenat domaćinstava sa računarnom ili pristupom Internetu), korišćenje IKT (npr. procenat pojedinaca koji koriste Internet) i IKT veštine (npr. procenat informatičke pismenosti odraslih). Na slici 1 su prikazane vrednosti IDI indeksa za većinu evropskih zemalja, kao i srednje vrednosti indeksa za Evropsku uniju, razvijene zemlje i na globalnom nivou.

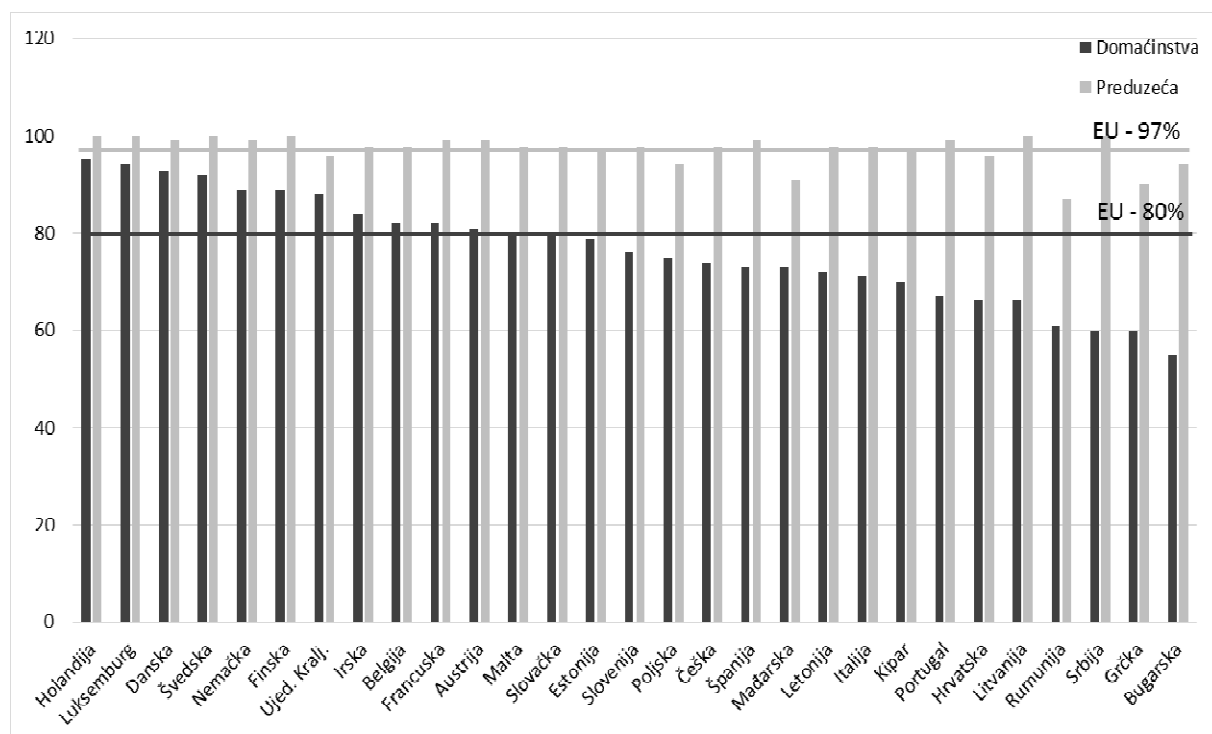
Kao zemlja za najvišim indeksom razvijenosti IKT u svetu izdvaja se Danska, koja je 2013. godine pretekla Južnu Koreju, najrazvijeniju u 2010., 2011. i 2012. godini (ITU, 2014). Srbija je iznad svetskog proseka, ali ispod proseka EU, mada je bolje ocenjena nego neke članice EU, kao što su Kipar i Rumunija. Sve evropske zemlje, izuzev Albanije, imaju viši IDI indeks od svetskog proseka, koji je 4,77. Naravno, u Evropi je uočljiva i regionalna podela, sa visoko plasiranim državama severne i zapadne Evrope, i nižim stepenom razvijenosti IKT na istoku i jugu.



Slika 1. Indeks razvijenosti IKT u evropskim zemljama

Izvor: ITU (2014)

Drugi važan pokazatelj je zastupljenost informatičke opreme, pre svega računara, u društvu. Na slici 2 prikazan je procenat domaćinstava (za 2013. godinu) i preduzeća (za 2014. godinu) u Srbiji i Evropskoj uniji, koja imaju i koriste računar.



Slika 2. Procenat domaćinstava i preduzeća u Srbiji i EU, koja poseduju i koriste računar

Izvor: Eurostat (2015) i RZS (2015)

Vidi se daje, što se tiče zastupljenosti računara u domaćinstvima, naša zemlja pri dnu, i daleko od proseka EU, ali ipak ispred nekih njenih članica. Kada su preduzeća u pitanju, prema istraživanju našeg Zavoda za statistiku svih 100% preduzeća poseduju računar, po čemu su ispred većine članica EU i naravno iznad njenog proseka.

Drugi važan uređaj u oblasti IKT je mobilni telefon, danas daleko najzastupljeniji uređaj na svetu. Sem za glasovnu komunikaciju, savremeni mobilni telefoni se danas koriste i za pristup Internetu i brojnim drugim uslugama i servisima. Mobilna penetracija odnosno broj mobilnih pretplata (brojeva) na 100 stanovnika je na globalnom nivou 96,4% (ITU, 2014), pri čemu je ona mnogo veća u razvijenim zemljama (125,8%), gde već dolazi do zasićenja. Srednja vrednost penetracije mobilnih telefona u EU je 132% (Eurostat, 2015), dok je u našoj zemlji 128% (RATEL, 2014), po čemu smo vrlo blizu proseku EU, i ispred mnogih njenih članica.

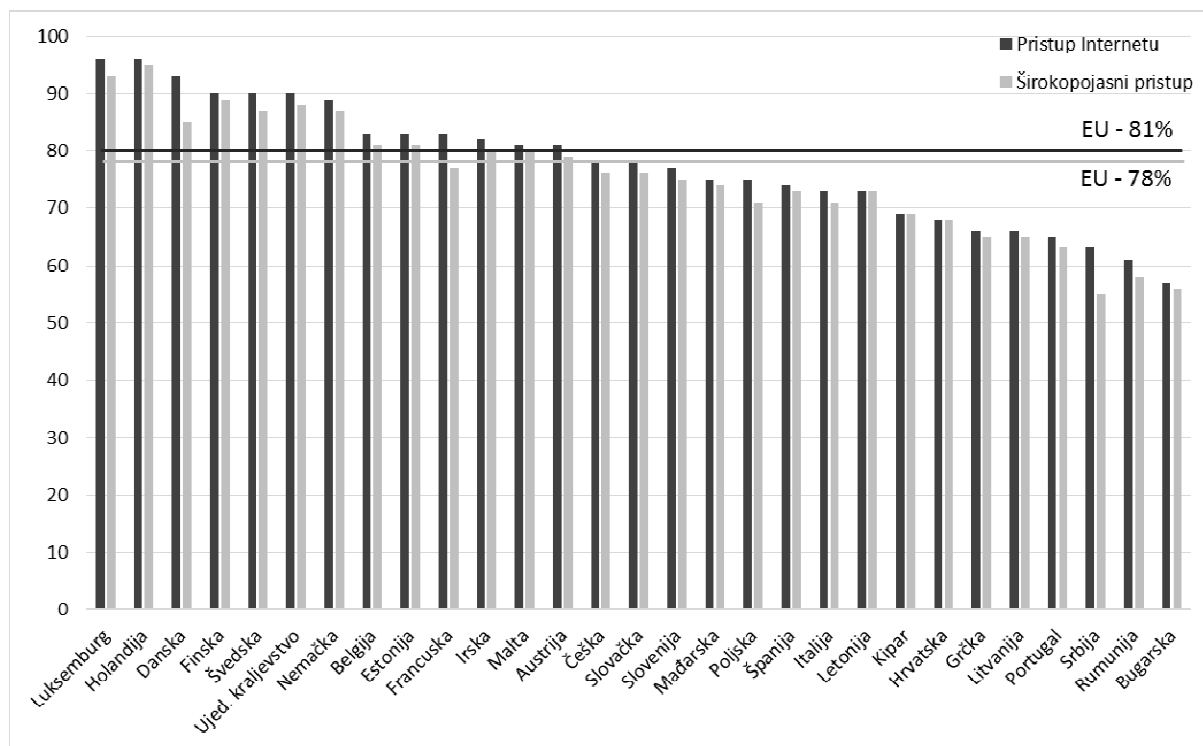
Kao jedan od danas najvažnijih telekomunikacionih fenomena se izdvaja Internet, koji se izvršio pravu revoluciju u oblasti savremenih komunikacija i servisa. Pristup Internetu iz sopstvenog doma je osnova inkluzivnog informatičkog društva u kome svi ljudi, bez obzira na starost, pol, nivo obrazovanja ili zaposlenost kao i eventualni nivo invalidnosti, mogu da pristupaju Internetu u udobnosti i privatnosti svog doma (ITU, 2014). Krajem 2014. godine gotovo 3 milijarde ili 40% svetske populacije je koristio Internet, dok je taj procenat u razvijenim zemljama skoro 80% (ITU, 2014). Upotreba Interneta beleži već godinama stabilan rast.

Međunarodna telekomunikaciona unija je definisala svoje ciljeve za razvoj informatičkog društva i pristupa Internetu do 2020. godine, na globalnom nivou (ITU, 2014):

- 55% domaćinstava ima pristup Internetu (danas je na globalnom nivou oko 44%),
- 60% pojedinaca koristi Internet,
- ravnopravnost polova u korišćenju Interneta, kao i niže cene pristupa, kao i niz ciljeva koji se specifično odnose na zemlje u razvoju i nerazvijene zemlje. Analiza pokazuje da je Srbija već ispunila sve ove kriterijume svetske organizacije.

Prema Strategiji razvoja Evrope do 2020. godine (EC, 2010b), Evropska unija označava brzi, širokopojasni (broadband) pristup Internetu, kao jedan od ključnih ciljeva i pretpostavki za dalji razvoj informatičkog društva i osnovu za ostvarivanje svih prednosti jedinstvenog tržišta EU. S tim u skladu je i postavila ciljeve da do 2013. godine svi građani EU treba da imaju širokopojasni pristup Internetu, dok je do 2020. godine neophodno svima obezbediti ultra-brzi pristup brzinama od 30Mbps i više, pri čemu više od 50% domaćinstava u EU treba da ima pristup sa brzinom većom od 100 Mbs. Ovom Strategijom, kao i Digitalnom agendom za Evropu (EC, 2010a), definisani su i planovi da se poveća procenat ljudi koji redovno koriste Internet sa 60% na 75% do 2015. godine, kao i da se prepolovi procenat ljudi koji nikada nisu koristili Internet do 2015. (sa 30% na 15%).

Na slici 3 je prikazan procenat domaćinstava koja imaju bilo kakav pristup Internetu i širokopojasni pristup u Srbiji i EU, prema podacima za 2014. godinu.



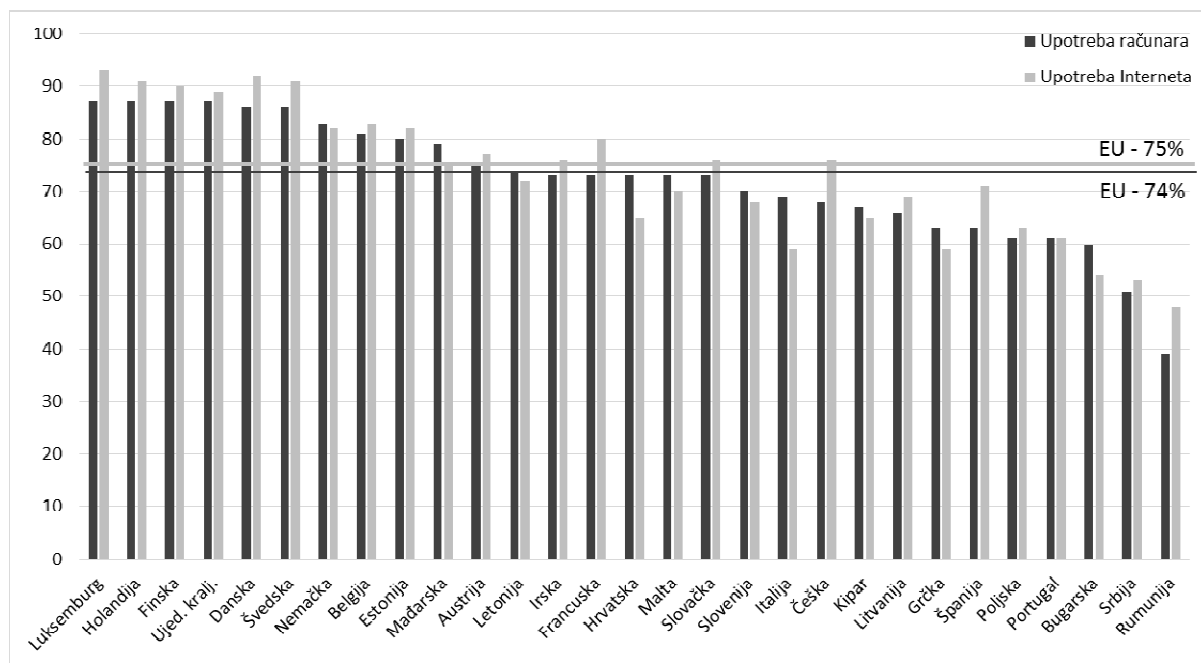
Slika 3. Procenat domaćinstava u Srbiji i EU, koja imaju pristup Internetu

Izvor: Eurostat (2015) i RZS (2015)

Jasno je da je Srbija među najslabije plasiranim zemljama, ispod proseka EU, ali ispred Rumunije i Bugarske, međutim, zabrinjava činjenica da je po širokopojasnom pristupu, koji je osnova savremenog Interneta i njegovih servisa, najslabije plasirana. Takođe, u već navedenom izveštaju ITU (2014), naša država je istaknuta kao zemlja sa najvišom relativnom cenom fiksnog širokopojasnog pristupa Internetu kao procenta bruto nacionalnog dohotka po glavi stanovnika u Evropi (3,8% BND p.c.), ispred Makedonije, Crne Gore i Albanije. Uz to, istaknuto je su troškovi širokopojasnog pristupa Internetu preko 5% od ukupnih troškova potrošnje za 70% domaćinstava u našoj zemlji, po čemu je Srbija takođe jedan od najdrastičnijih primera u Evropi. Jasno je da je u narednom periodu neophodno obezbediti povoljnije uslove pristupa Internetu našim građanima, i to snižavanjem cena i povećanjem standarda.

Još jedan važan pokazatelj je i procenat građana koji na dnevnoj osnovi, odnosno svakodnevno ili skoro svakodnevno, koriste računar i Internet i ovi podaci za 2014. godinu su prikazani na slici 4.

Kao i prema većini prethodnih pokazatelja, Srbija je pri samom dnu liste, značajno ispod proseka Evropske unije. Takođe, može se uočiti da je EU već 2014. godine ispunila cilj od 75% građana koji koriste Internet, predviđen za 2015. godinu (EC, 2014a). U Srbiji još uvek svaki treći stanovnik nikada nije koristio Internet (RZS, 2014), dok je u Evropskoj uniji ovaj procenat danas ispod 20% (Eurostat, 2015). Što se tiče preduzeća, podaci (RZS, 2014) pokazuju da svih 100% preduzeća u Srbiji koristi računar u svom poslovanju i ima pristup Internetu (čak 98% ima širokopojasni pristup), što je jako dobar rezultat.



Slika 4. Procenat pojedinaca u Srbiji i EU, koji svakodnevno koriste računar i Internet

Izvor: Eurostat (2015) i RZS (2015)

Pravni okvir kao pretpostavka razvoja informatičkog društva

Dobar regulatorni okvir je veoma važan za uspešan razvoj informatičkog društva. Već je napomenuto daje osnova razvoja Evropske unije u narednom periodu sadržana u njoj Strategiji razvoja Evropa 2020, a da je deo koji se odnosi na razvoj informatičkog društva posebno razrađen u Digitalnoj agendi za Evropu. U Digitalnoj agendi se tako ističe i detaljnije analizira sedam problema koje treba rešavati u narednom periodu: fragmentirano digitalno tržište, nedostatak interoperabilnosti, porast sajber kriminala i smanjeno poverenje u komunikacione mreže, nedostatak investicija, nedovoljni naponi u razvoju istraživanja i inovacija, nedostatak digitalne pismenosti i veština i propuštene prilike za rešavanje socijalnih izazova (EC, 2010a).

Prvi akt državnih organa Srbije kojim se uređuje oblast informacionog društva bila je Strategija razvoja informacionog društva u Republici Srbiji („Službeni glasnik RS”, broj 87/06). Ova Strategija je usvojena 2006. godine, kao jedna od aktivnosti predviđenih Akcionim planom za sprovođenje prioriteta iz eSEE Agende+ za razvoj informacionog društva u Jugoistočnoj Evropi za period 2007-2012. godine, čijim potpisivanjem je Srbija prihvatila evropsku i2010 inicijativu kao opšti okvir za razvoj Informacionog društva. Navedena Strategija je prestala da važi 2010. godine, donošenjem nove Strategije razvoja informacionog društva u Republici Srbiji do 2020. godine, koja je i danas na snazi, i kojom su na celovit način definisani osnovni ciljevi, načela i prioriteta razvoja informacionog društva i utvrđene aktivnosti koje treba preduzeti u cilju njene efikasne realizacije i približavanja našeg stepena razvoja proseku Evropske unije do 2020. godine, kao osnovnog cilja (VRS, 2010).

U Strategiji se ističe da je pristup Internetu osnovni tehnički preduslov za uključenost pojedinaca i organizacija u informaciono društvo. Pri tome, s obzirom da nove elektronske usluge, kao što su prenos audio i video zapisa u realnom vremenu, zahtevaju sve veći protok podataka, neophodno je osim pouzdane, obezbediti i vezu sa velikim protokom, kako bi se ove usluge mogle nesmetano koristiti. Strategija podrazumeva da se razvojem širokopojsnog pristupa u Srbiji dostigne prosek Evropske unije kako po uslovima tj. pokrivenosti i brzini pristupa, tako i po ceni, koja je sada kod nas znatno veća nego u EU. Prema planu definisanom u Strategiji, svim građanima Republike Srbije bi trebalo da do 2020. godine bude dostupan Internet visokog kvaliteta sa protokom najmanje 100 Mb/s. Važan segment planiranog razvoja će biti i

mobilni internet, kojim se omogućava upotrebu Interneta sa mobilnih uređaja i prenosnih računara nezavisno od lokacije na kojoj se korisnik nalazi. Treba istaći i da ubrzani razvoj pametnih mobilnih telefona i drugih mobilnih uređaja, kao i razvoj mobilnog širokopojsnog pristupa Internetu, otvaraju mogućnost za razvoj poslovanja putem mobilnih uređaja (m-poslovanje), a s obzirom da stepen korišćenja mobilnih telefona u našoj zemlji ne zaostaje bitno za razvijenim zemljama, jasan je značajan potencijal razvoja ovog oblika e-poslovanja u Republici Srbiji.

Strategija predviđa i potpuni prelazak sa analognog na digitalno emitovanje radio i televizijskog programa u Republici Srbiji, čime će građanima biti omogućen bolji kvalitet zvuka i slike, raznovrsniji sadržaj, više radio i televizijskih programa, kao i potpuno nove usluge. Kao još jedan od prioriteta Strategije ističe se uspostavljanje efikasne i pouzdane komunikacione infrastrukture javnog sektora, koja bi trebalo da poveže sve relevantne državne i javne institucije i bude osnova za uvođenje i korišćenje servisa e-uprave.

Strategijom je takođe predviđena šira primena informacionih i komunikacionih tehnologija u sistemu zdravstvene zaštite, čime bi se omogućili automatizacija i smanjenje troškova svih administrativnih postupaka i procesa koji prate osnovne delatnosti sistema zdravstvene zaštite, sigurna i efikasna razmena informacija između svih učesnika zdravstvenog sistema u cilju podizanja dostupnosti i kvaliteta zdravstvene zaštite, dostupnost istorije bolesti svakog korisnika (elektronski zdravstveni karton), formiranje elektronske baze znanja zdravstvenog sektora, itd. Primena IKT u zdravstvu u Srbiji uređena je i Uredbom o Programu rada, razvoja i organizaciji integrisanog zdravstvenog informacionog sistema „e-Zdravlje” („Službeni glasnik RS”, broj 55/09).

Polazeći od Nacionalne strategije reforme pravosuđa Republike Srbije i akcionog plana za njenu implementaciju, kao i inicijative EU za globalnu ePravdu, Strategija predviđa uspostavljanje sistema ePravda koji bi trebalo da obezbedi kompletan integrisan sistem koji podržava osnovne procese i operativne aktivnosti pravosudnih organa i da povezuje sve zainteresovane strane: Ministarstvo pravde, organe sudstva, organe javnog tužilaštva i ustanove za izvršenje krivičnih sankcija.

Strategija predviđa i značajniju primenu IKT u oblasti obrazovanja, nauke i kulture, pa se tako planira da do 2020. godine sve ustanove u ovim oblastima, kroz akademsku računarsku mrežu, imaju širokopojsni pristup nove generacije preko optičkih vlakana i odgovarajuću opremljenost unutar ustanova, čime bi bio omogućen kvalitetan pristup Internetu svim zaposlenima i korisnicima ustanova – đacima, studentima, nastavnicima, istraživačima, članovima biblioteka, posetiocima muzeja i drugima. Takođe, predviđa se i značajnije integrisanje IKT u sve aspekte obrazovnog procesa, sa ciljem efektivnijeg i efikasnijeg obrazovanja i uspostavljanje modernog obrazovnog sistema koji je prilagođen potrebama informacionog društva, kao i šira upotreba savremenog koncepta e-učenja i otvorenog učenja na daljinu i podizanje nivoa znanja i veština za korišćenje IKT kod najšire populacije. Osim u obrazovanju, predviđena je i znatno šira upotreba u kulturi, a glavni prioritet u ovoj oblasti je da se informacije o objektima i sadržajima od istorijskog, naučnog i umetničkog značaja digitalizuju i učine dostupnim javnosti putem Interneta.

Kao najznačajniji zakoni koji su pravna osnova za razvoj i unapređenje informacionog društva u Srbiji ističu se:

- Zakon o elektronskom potpisu, koji implementira propise Evropske unije kojima se uređuje upotreba elektronskog potpisa kao oblika identifikacije,
- Zakon o elektronskom dokumentu, kojim se uređuje upotrebu elektronskog dokumenta, kao i korišćenje vremenskog žiga,
- Zakon o elektronskoj trgovini,
- Zakon o telekomunikacijama, itd.

Zakonom o elektronskom potpisu, usvojenim 2004. godine, su regulisana se sva pitanja vezana za sertifikaciona tela kao i definisan mehanizam izdavanja i korišćenja kvalifikovanog elektronskog potpisa u poslovanju u našoj zemlji, kao osnovnog sistema za pouzdano utvrđivanje identiteta korisnika. Kako bi ovaj Zakon mogao da se u potpunosti primeni, u decembru 2008. godine izvršena je registracija sertifikacionih tela za izdavanje kvalifikovanih elektronskih sertifikata (Kalinić i Ranković, 2014), čime je praktično omogućena upotreba kvalifikovanog elektronskog potpisa za potpisivanje elektronskih dokumenata, i oni postali punovažni u pravnim poslovima i upravnim, sudskim i drugim postupcima. Danas u Srbiji postoji šest registrovanih sertifikacionih tela za izdavanje kvalifikovanih elektronskih potpisa: JP PTT saobraćaja Srbija, MUP Republike Srbije, Privredna komora Srbije, Halcom BG CA, E-Smart Systems d.o.o ESS CA i Sertifikaciono telo Ministarstva odbrane i Vojske Srbije (Ministarstvo trgovine, turzima i telekomunikacija, 2015). Naši građani mogu jednostavno i besplatno da u MUP-u Republike Srbije nove lične karte sa čipom upišu lični sertifikat, što predstavlja vrlo dobru polaznu osnovu za jednostavnu i pouzdanu identifikaciju svih građana elektronskim putem, i korišćenje naprednijih servisa.

Zakonom o elektronskom dokumentu je uređena upotreba elektronskih dokumenata, kao i vremenskih žigova. Tako sada dokument koji je izvorno nastao u elektronskom obliku, smatra se originalom i ima punu zakonsku snagu i važnost, što predstavlja jedan od ključnih uslova za reformu postojećih procedura rada i uvođenja elektronskih javnih servisa za građane i privredu (Kalinić i Ranković, 2014). Pri razvoju aplikacija i tehničkih rešenja baziranih na elektronskim sertifikatima i elektronskom potpisu mora se voditi računa da upotreba sertifikata treba da bude jednostavna kako za korisnike, tako i za one koji verifikuju elektronski potpis formiran na bazi sertifikata (pružaoce usluga) (VRS, 2010). Inače, uskoro se očekuje nacrt i usvajanje Zakona o elektronskom poslovanju, koji će u sebi obuhvatiti već postojeće Zakone o elektronskom potpisu i elektronskom dokumentu kao i nove preporuke EU.

Kao pravni osnov za razvoj i funkcionisanje sistema e-trgovine označava se Zakon o elektronskoj trgovini, koji je urađen po ugledu na rešenja razvojenih zemalja sveta i Evropske unije, i koji uređuje uslove i način pružanja usluga e-trgovine, kao i pravila u vezi sa zaključenjem ugovora u elektronskom obliku. S obzirom da je reč o vrlo dinamičnoj oblasti, očekuje se da će neki od ovih zakona uskoro biti zamenjeni savremenijim verzijama.

Strategija naglašava da pri daljem razvoju informacionog društva i uvođenju novih sistema i usluga, posebna pažnja mora biti posvećena i informacionoj bezbednosti, odnosno zaštiti sistema, podataka i infrastrukture u cilju očuvanja poverljivosti, integriteta i raspoloživosti informacija. U skladu sa ovim zahtevom, potrebno je, pored postojećih zakona, doneti i niz novih propisa iz oblasti informacione bezbednosti kojima će se dodatno urediti standardi i područja informacione bezbednosti, kao i nadležnosti i zadaci pojedinih institucija u ovoj oblasti (VRS, 2010). Iako su već učinjeni prvi značajni koraci u borbi protiv visokotehnološkog kriminala (vršenje krivičnih dela kod kojih se kao objekat ili sredstvo izvršenja krivičnih dela javljaju računari, računarske mreže, računarski podaci, kao i njihovi proizvodi u materijalnom ili elektronskom obliku), usvajanjem odgovarajuće zakonske regulative i osnivanjem posebne Službe za borbu protiv visokotehnološkog kriminala pri Ministarstvu unutrašnjih poslova i odgovarajućeg odeljenja pri Tužilaštvu, neophodno je u narednom periodu unaprediti već postojeća zakonska rešenja i uskladiti ih sa međunarodnim propisima, kako bi se naša država aktivnije uključila u ovu borbu na međunarodnom nivou.

Elektronska uprava kao osnova funkcionisanja moderne države

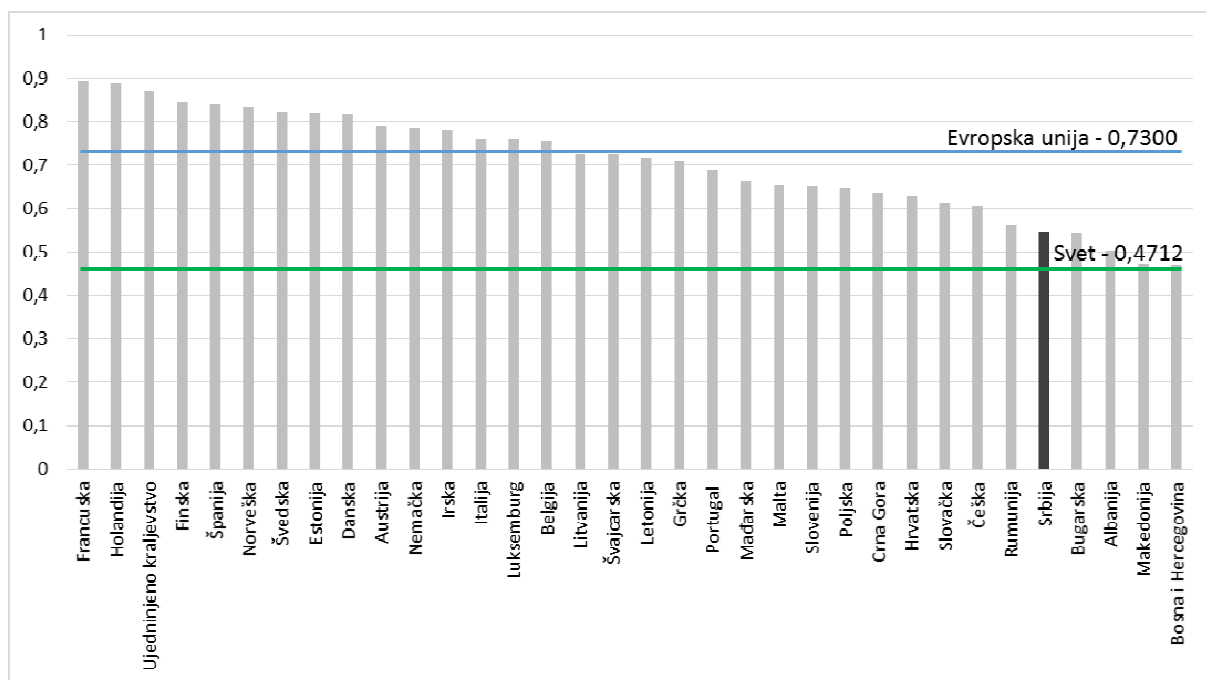
Uvođenje savremene i efikasne elektronske uprave danas predstavlja neophodan korak ka uspešnom funkcionisanju države. Ujedinjene Nacije e-upravu (e-government) u širem smislu definišu kao korišćenje i primenu informacionih tehnologija u javnoj administraciji u cilju efikasnijeg upravljanja podacima i informacijama, unapređenja pružanja javnih usluga kao i

proširenja kanala komunikacije sa građanima i privredom (UN, 2014). U savremenijoj literaturi se, sem termina e-uprava, koristi i digitalna uprava ili vlada, koji označava korišćenje IKT, a posebno Interneta, kako bi u pozitivnom smislu transformisali odnose između uprave i društva (Viet i Huntgeburth, 2014). Istorijski gledano, građani obično na kontakte sa upravom gledaju kao na neprijatne i zamorne, sa mnoštvom administrativnih procedura, često nejasnih prosečnom čoveku. Stoga je jedan od ciljeva e-uprave upravo pojednostavljenje svih procedura i skraćivanje postupaka i vremena potrebnog za dobijanje neophodne usluge (Coleman, 2008).

Intenzivniji razvoj elektronske uprave beleži se tek poslednjih 30-tak godina (od trenutka kada su nastale prve veb stranice pojedinih gradova u SAD), i budući da je najčešće bazirana na Internetu, sve vreme prati njegov razvoj. U inicijalnoj fazi razvoja e-uprava se odnosila samo na pružanje potrebnih informacija elektronskim putem, da bi danas ponudeni servisi bili mnogo sofisticiraniji, omogućavajući da se, osim informisanja, putem Interneta podnose zahtevi i dobijaju različite potvrde, uverenja i sl. (Kalinić i Ranković, 2014).

Kao jedan od najznačajnijih indikatora stepena razvoja danas je koristi Indeks razvijenosti e-uprave (E-Government Development Index - EGDI). To je kompozitni indeks koji meri tri važne dimenzije e-uprave: ponudu online usluga, razijenost telekomunikacionih veza i ljudski kapacitet. Ustanovile su ga Ujedinjene nacije i meri se od 2001. godine.

Evropa je, kao region, globalni lider u razvoju e-uprave, ali su tri najrazvijenije zemlje, po EGDI indeksu, Južna Koreja, Australija i Singapur (UN, 2014). Analize pokazuju da je nivo dohotka nacije dobar indikator ekonomskog kapaciteta i napretka, što dalje utiče na razvoj e-prave odnosno da je obično u ekonomski bogatijim državama i stepen razvijenosti e-uprave viši. Na slici 5 prikazan je Indeks razvijenosti e-uprave za evropske zemlje, u 2014. godini, kao i srednje vrednosti Indeksa u EU i na globalnom nivou.



Slika 5. Indeks razvijenosti e-uprave u zemljama Evrope u 2014. godini

Izvor: UN, 2014

U tabeli 1 je prikazano poređenje indeksa razvijenosti Srbije sa zemljama u okruženju. Na žalost, naša zemlja je 2014. godine u odnosu na prethodno istraživanje sprovedeno 2012. godine pala sa 51. na 69. mesto u svetu, ali je, i pored ovog smanjenja, i dalje svrstana u grupu zemalja sa visokim EGDI indeksom, kojoj pripadaju sve zemlje sa indeksom od 0,5 do 0,75.

Tabela 1: Indeks razvoja e-uprave i rang Srbije i zemalja u okruženju

Država	Indeks razvoja e-uprave		Rang u svetu	
	2014	2012	2014	2012
Mađarska	0,6637	0,7201	39	31
Slovenija	0,6505	0,7492	41	25
Crna Gora	0,6346	0,6218	45	57
Hrvatska	0,6282	0,7328	47	30
Rumunija	0,5632	0,606	64	62
Srbija	0,5472	0,6312	69	51
Bugarska	0,5421	0,6132	73	60
Albanija	0,5046	0,5161	84	86
Makedonija	0,472	0,5587	96	70
Bosna i Hercegovina	0,4707	0,5328	97	79

Izvor: UN, 2014

Kao osnovni dokument koji se odnosi na razvoj elektronske uprave u EU, Evropska komisija je 2010. godine usvojila Akcioni plan za razvoj e-uprave u periodu 2011-2015 (EC, 2010c), prema kome se planira da do 2015. godine javna administracija u svim zemljama EU bude otvorena, fleksibilna i spremna na saradnju sa svim građanima i organizacijama, kao i da se upotrebom e-uprave povećaju efikasnost i efektivnost i stalno unapređuju javni servisi. Jedan od ciljeva ovog Akcionog plana je prevazilaženje tekuće krize pojednostavljanjem administrativnih procesa, efikasnijim korišćenjem javnih prihoda i smanjivanjem javnih troškova. Takođe, predviđeno je da se do 2015. godine reše svi problemi prekogranične saradnje tj. omogućiti da kompanije jednostavnije pokreću i upravljaju poslovima na celoj teritoriji EU, bez obzira na zemlju porekla matične kompanije. Plan predviđa i veću i jednostavniju mobilnost i građana, kojima bi trebalo da bude obezbeđeno da mogu da studiraju rade, žive ili penzionišu se bilo gde u EU. Tako na primer, predviđa se da građanima bude omogućeno da dobiju svoja lična dokumenta (npr. izvod iz matične knjige rođenih) iz bilo koje zemlje EU, ili da primaju penziju u nekoj drugoj državi u odnosu na onu u kojoj su to pravo stekli. Naravno, Planom se predviđa i razvoj složenijih sistema zaštite podataka i identifikacije bazirane na elektronskom potpisu.

Plan takođe predviđa da do 2015. godine najmanje 50% građana i 80% kompanija u EU koristi servise e-uprave. Poslednji izveštaji (EC, 2014a) pokazuju sporiji porast upotrebe e-uprave od očekivanog (beleži se čak i blagi pad u pojedinim zemljama (EC, 2014b)), ali se ipak očekuje da ovaj cilj bude dostignut, s obzirom da je u 2014. godini 47% građana EU koristilo online servise (Eurostat, 2015), koji su kao glavne prednosti navodili fleksibilnost, jednostavnost i uštedu novca i vremena (UN, 2014). Korisnici servisa e-uprave u EU su generalno zadovoljni uslugom, a kao glavni razlog nekorišćenja navode nedostatak poverenja (EC, 2014b).

I u našoj zemlji se kao još jedan od prioriteta Strategije razvoja informacionog društva u Republici Srbiji do 2020. godine ističe uspostavljanje efikasne i pouzdane komunikacione infrastrukture javnog sektora, koja bi trebalo da poveže sve relevantne državne i javne institucije i bude osnova za uvođenje i korišćenje servisa e-uprave (VRS, 2010). Prema Strategiji, planira se da do 2020. godine građani Republike Srbije budu u mogućnosti da sve kontakte sa organima uprave, sudovima i sistemom zdravstvene zaštite, osim onih kontakata koji po svojoj prirodi zahtevaju fizičko prisustvo, obave elektronskim putem, bez napuštanja svog stana, odnosno radnog mesta.

U našoj zemlji trenutno je u toku javna rasprava oko predloga novog dokumenta, Strategije razvoja e-uprave 2015-2018. godine, kojom se definišu osnovni ciljevi, načela i prioriteta unapređenja stanja elektronske uprave (DEU, 2014). Sama Strategija je zasnovana na prethodno usvojenim načelima razvoja informacionog društva i reforme državne uprave, koji se nalaze u već usvojenim Strategiji razvoja informacionog društva u Republici Srbiji do 2020. godine i Strategiji reforme javne uprave u Republici Srbiji. Prateći dokument ove Strategije će

biti i Akcioni plan, koji obuhvata konkretne aktivnosti, nosioce aktivnosti, rokove za realizaciju, indikatore uspeha i finansijska sredstva neophodna za ostvarenje svake od aktivnosti.

I u ovoj Strategiji naglašen je značaj nacionalnog portala eUprava, koji predstavlja jedinstvenu tačku pristupa i magistralu za komunikaciju sa ostalim portalima i sistemima državnih organa koji trenutno pružaju elektronske servise. Akcenat se stavlja na pojednostavljivanje procedura za korišćenje ponuđenih usluga, kao i povećanje broja ponuđenih servisa i nivoa njihove sofisticiranosti. Kao najvažniji ciljevi Strategije izdvajaju se povećanje zadovoljstva korisnika javnim uslugama, smanjenje tereta administracije za privredne subjekte i građane, povećanje efikasnosti javne uprave upotrebom IKT, nacionalna i prekogranična interoperabilnost (posebno sa zemljama EU), povećanje transparentnosti, zaštita privatnosti podataka o ličnosti i visok nivo bezbednosti, itd.

Prema ovoj Strategiji, neophodno je do 2018. godine obezbediti da 30% građana i 85% privrednih subjekata koristi usluge e-uprave. Prema podacima za 2014. godinu (RZS, 2014), 37% internet populacije odnosno oko 24% od ukupnog broja građana koristi usluge e-uprave (najčešće za podnošenje zahteva za izdavanje ličnih dokumenata), tako da se dobrim radom može do 2018. godine dostići planirani cilj, ali je to još uvek znatno manje od planova i ciljeva EU. Sa druge strane, već 2014. godine čak 92% preduzeća koristi servise javne uprave, što je više od postavljenih ciljeva i naše zemlje i EU. Poslednjih godina preduzeća znatno više koriste usluge e-uprave između ostalog i zbog toga što je to u nekim slučajevima zakonska obaveza i jedini način komunikacije sa javnom službom, kao što je na primer podnošenje poreske prijave Poreskoj upravi.

Kao prioriteta daljeg razvoja e-uprave izdvojeni su zaokruživanje zakonodavnog okvira, usvajanjem novih i izmenama postojećih zakona tj. njihovim usaglašavanjem sa preporukama EU, kao i unapređenje infrastrukture koja će obezbediti elektronsku upravu, uspostavljanjem neophodnih registara (Registar građana, Registar prostornih podataka, Registar privrednih subjekata, Registar organa državne uprave, itd.) i definisanjem procedura za njihovo efikasno korišćenje od strane različitih subjekata (DEU, 2014). Akcenat se stavlja i na promociju i implementaciju e-usluga u skladu sa potrebama korisnika, uključujući i one iz inostranstva (prema EU preporukama), pri čemu posebnu pažnju posvetiti uslugama koje doprinose razvoju poslovanja (naročito za mala i srednja preduzeća).

U poslednjem periodu u svetu je primetan ubrzani razvoj servisa i komunikacija e-uprave sa građanima putem mobilnih uređaja i društvenih medija, naročito u najrazvijenijim zemljama (UN, 2014). Na ovaj način se i lakše ostvaruje povratna sprega odnosno dolazi do mišljenja građana o ponuđenoj usluzi, i može se brže reagovati ukoliko se identifikuju određeni problemi kao što su nemogućnost ili otežan pristup, nejasni zahtevi, itd. Očekuje se da će se ovaj trend nastaviti, i to još većom brzinom. Naravno, naponi države da pruži što više svojih servisa elektronskim putem moraju da budu praćeni i boljim informisanjem i edukacijom građana, kao i pojednostavljanjem korišćenja usluga i njihovom personalizacijom.

Zaključak

Razvoj informatičkog društva u Srbiji je veoma važan korak u našem daljem pristupanju Evropskoj uniji i u ovom radu je prikazana detaljna analiza trenutnog stanja u našoj zemlji, kao i poređenje za zemljama članicama EU. Analiza je pokazala da po većini indikatora značajno zaostajemo za zemljama EU u pogledurazvijenosti informatičkog društva i elektronske uprave, tj. da smo u rangu njenih najnerazvijenijih članica, Bugarske i Rumunije.

Kao ključni faktori koji utiču na brži razvoj informatičkog društva, e-poslovanja i e-trgovine izdvajaju se nivo investicija i opšti nivo znanja, veština i informisanosti u ovoj oblasti, ali ne treba zanemariti ni stepen upotrebe Interneta, poverenje i zaštitu korisnika, mogućnosti elektronskog plaćanja i zakonsku regulativu (Kalinic, 2014b). Neophodno je povećati nivo

investicija u informatičku infrastrukturu, kao osnovu daljeg razvoja informatičkog društva. Takođe, veoma je važna i stalna edukacija građana, kako formalna (kroz reformisani školski sistem), tako i neformalna (kursevi za sve zainteresovane), u svim segmentima primene IKT. Uz to, za dalji razvoj e-poslovanja takođe je jako značajan dalji porast korisnika Interneta, jer se može ustanoviti jasna, direktna veza između penetracije Interneta i korišćenja e-trgovine (Kalinic, 2014a). Takođe, važno je obezbediti da se građanima i privredi ponudi što više servisa e-uprave, koji će biti prepoznati kao efikasni i laki za korišćenje i pružiti svim građanima što više informacija o mogućnostima i prednostima korišćenja e-uprave. Naravno, kao jednu od najvećih prepreka, neophodno je obezbediti odgovarajući pravni okvir i uskladiti ga u potpunosti za zakonodavstvom EU, jer u našoj zemlji još uvek nisu usvojeni svi neophodni zakoni, a i postojeći propisi su često u koliziji (Kalinic, 2014b). Sem toga, potrebno je kontinuirano sprovesti kampanju informisanja javnosti o mogućnostima koje pruža e-poslovanje, njihovim prednostima ali i svim bezbednosnim rizicima, kako bi se povećalo poverenje građana u ovaj vid poslovanja, jer se pokazuje da je nedostatak poverenja često jedan od glavnih razloga negativnog stava korisnika.

Reference

1. Coleman, S. (2008). Foundations of Digital Government. U Chan et al. (ur.). *Digital Government: E-Government Research, Case Studies, and Implementation* (str. 3-20). New York: Springer
2. DEU (2014). Šta donosi Strategija razvoja eUprave? Direkcija za elektronsku upravu. Ministarstvo državne uprave i lokalne samouprave. Vlada Republike Srbije. http://www.deu.gov.rs/vesti/sta_donosi_strategija_razvoja_euprave/ (Pristupljeno 19.03.2015)
3. EC (2010a). *A Digital Agenda for Europe*. Communication from the Commission. COM (2010) 245 final
4. EC (2010b). *Europe 2020 - A strategy for smart, sustainable and inclusive growth*. Communication from the Commission. COM (2010) 2020
5. EC (2010c). *The European eGovernment Action Plan 2011-2015: Harnessing ICT to promote smart, sustainable & innovative Government*. European Commission. SEC(2010) 1539 final
6. EC(2014a). *Digital Agenda Targets Progress Report*. European Commission. <https://ec.europa.eu/digital-agenda/en/news/scoreboard-2014-progress-report-digital-agenda-targets-2014> (Pristupljeno 24.03.2015)
7. EC(2014b). *Digital Agenda Scoreboard 2014 – eGovernment*. European Commission. <https://ec.europa.eu/digital-agenda/en/news/scoreboard-2014-developments-egovernment-eu-2014> (Pristupljeno 24.03.2015)
8. EUIC (2014). *Pregovaračka poglavlja: 35 koraka ka Evropskoj uniji*. EU info centar. http://www.europa.rs/upload/documents/publications/PREGOVARACKA_POGLAVLJA_BROSUR_A_FINAL.pdf (Pristupljeno 25.03.2015)
9. Eurostat (2015), Statistics Database. Information society statistics. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database (Pristupljeno 12.03.2015)
10. ITU (2014). *Measuring the Information Society Report*. International Telecommunication Union. Geneva. http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/mis2014/MIS2014_without_Annex_4.pdf (Pristupljeno 12.03.2015)
11. Kalinic, Z. (2014a). E-commerce in EU and Serbia: Current trends and perspectives. U P. Lula i T. Rojek (ur.), *Knowledge – Economy – Society. Contemporary Tools of Organisational Resources Management* (str. 331-347). Krakow: Foundation of the Cracow University of Economics
12. Kalinic, Z. (2014b). Barriers to higher and faster adoption of e-commerce. *3rd International Scientific Conference Contemporary Issues in Economics, Business and Management - EBM 2014*. Faculty of Economics, University of Kragujevac
13. Kalinić, Z. i Ranković, V. (2014). Razvoj e-uprave na lokalnom nivou - Ocena sadašnjeg stanja i mogućnosti unapredjenja. U Lj. Maksimović i N. Stanišić (ur.), *Tematski zbornik: Stanje i perspektive ekonomskog razvoja grada Kragujevca* (str. 365-383). Kragujevac: Univerzitet u Kragujevcu-Ekonomski fakultet

14. Millard, J. (2006). The Business and Economic Implications of ICT use: Europe's Transition to the Knowledge Economy. U R. Compano, C. Pascu, A. Bianchi, J-C. Burgelman, S. Barrios, M. Ulbrich i I. Maghiros (ur.), *The Future of the Information Society in Europe: Contributions to the Debate* (str. 135-195). Luxembourg: European Commission, Directorate-General Joint Research Centre, Institute for Prospective Technological Studies
15. Ministarstvo trgovine, turzima i telekomunikacija(2015). Registar sertifikacionih tela. <http://epotpis.mtt.gov.rs/elektronski-potpis/> (Pristupljeno 24.04.2015)
16. Mohapatra, S. (2013). *E-Commerce Strategy*. New York: Springer
17. RATEL (2014). *Pregled tržišta telekomunikacija u Srbiji u 2013. godini*. Republička agencija za elektronske komunikacije. http://www.ratel.rs/upload/documents/Pregled_trzista/Ratel%20Pregled%20trzista%202014.pdf (Pristupljeno 21.03.2015)
18. RZS (2014). *Upotreba informaciono-komunikacionih tehnologijau Republici Srbiji, 2014*. Republički zavod za statistiku. http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/01/50/47/Saopstenje_2014.pdf (Pristupljeno 12.03.2015)
19. RZS (2015). Baza podataka, Upotreba informaciono-komunikacionih tehnologija. Republički zavod za statistiku. <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/public/ReportView.aspx> (Pristupljeno 12.03.2015)
20. UN (2014). *United Nations e-government survey 2014: E-government for the future we want*. United Nations. <http://unpan3.un.org/egovkb/Reports/UN-E-Government-Survey-2014> (Pristupljeno 20.03.2015)
21. Viet, D. i Huntgeburth, J. (2014). *Foundations of Digital Government. Leading and Managing in the Digital Era*. Berlin Heidelberg: Springer-Verlag
22. VRS (2010). *Strategija razvoja informacionog društva u Republici Srbiji do 2020. godine*. Vlada Republike Srbije. Službeni glasnik RS, br. 51/2010

INVESTIBILNI INDEKSI DRŽAVNOG DUGA EVRO ZONE: EFIKASAN NAČIN DIVERSIFIKACIJE ZA MALE INSTITUCIONALNE INVESTITORE

Dr Mikica Drenovak*
Olivera Janković

***Apstrakt:** Institucionalni investitori, poput penzijskih fondova i osiguravajućih kuća, dominantno ulažu u državne dugovne hartije. Tržišta državnog duga evro zone karakteriše fragmentiranost i asimetričnost informacija čime se favorizuje uži krug institucionalnih investitora, tzv. primarnih dilera. Za mnoge investitore izlaganje državnom dugu kroz indeksne fondove predstavlja efikasniji način da dođu do željene izloženosti. Postojanje investibilnih indeksa državnog duga evro zone je posebno atraktivno za male institucionalne investitore, poput onih u Srbiji, jer im ono omogućava sprovođenje većeg broja strategija ulaganja i aktivniji portfolio menadžment nego što je to slučaj kada se izlažu direktno obveznicama. Akcije ETF fondova su klasa hartija koja širokom krugu investitora, počevši od najmanjih individualnih, pa sve do velikih institucionalnih investitora, omogućava likvidan, diversifikovan i troškovno efikasan način izlaganja državnom dugu evro zone. Troškovna efikasnost je posebno važna u periodima poput ovog kroz koji upravo prolazimo, kada su nominalni prinosi na pojedine državne obveznice bliski nuli ili čak negativni. Performanse ovih fondova dominantno zavise od karakteristika baznog indeksa. U ovom radu analiziramo pravila strukturiranja indeksa koji su bazni za najpopularnije evropske ETF fondove državnog duga evro zone i uticaj tih pravila na performanse indeksa.*

***Ključne reči:** državni dug evro zone, pasivno investiranje, investibilni indeksi*

Uvod

Investitori u sve većem broju napuštaju strategije koje podrazumevaju izlaganje individualnim hartijama ili fondovima koji sprovode aktivni portfolio menadžment u korist pasivnog, tzv. indeksnog investiranja (Stambaugh, 2014, Walker, 2013). Podržavajući trend razvoja indeksnih fondova, razvija se i čitava industrija indeksa. Od pravila konstituisanja indeksa zavisiće i performanse fonda koji ga replikuje, kao i preciznost replikacije baznog indeksa. Jedno od tržišta gde je razvoj indeksnog investiranja uticao na značajno proširenje investicionih mogućnosti i povećanje baze investitora jeste tržište državnog duga evro zone. Ovaj rad treba da pruži pregled postojećih koncepata strukturiranja indeksne korpe za familije indeksa državnog duga evro zone koji se koriste kao bazni u industriji ETF fondova kao i da doprinese boljem razumevanju uticaja koji ima način konstruisanja indeksa na njegove i performanse fonda koji ga replikuje.

Kretanja stopa prinosa na državni dug zemalja evro zone i karakteristike tržišta-implikacije na osetljivost indeksa

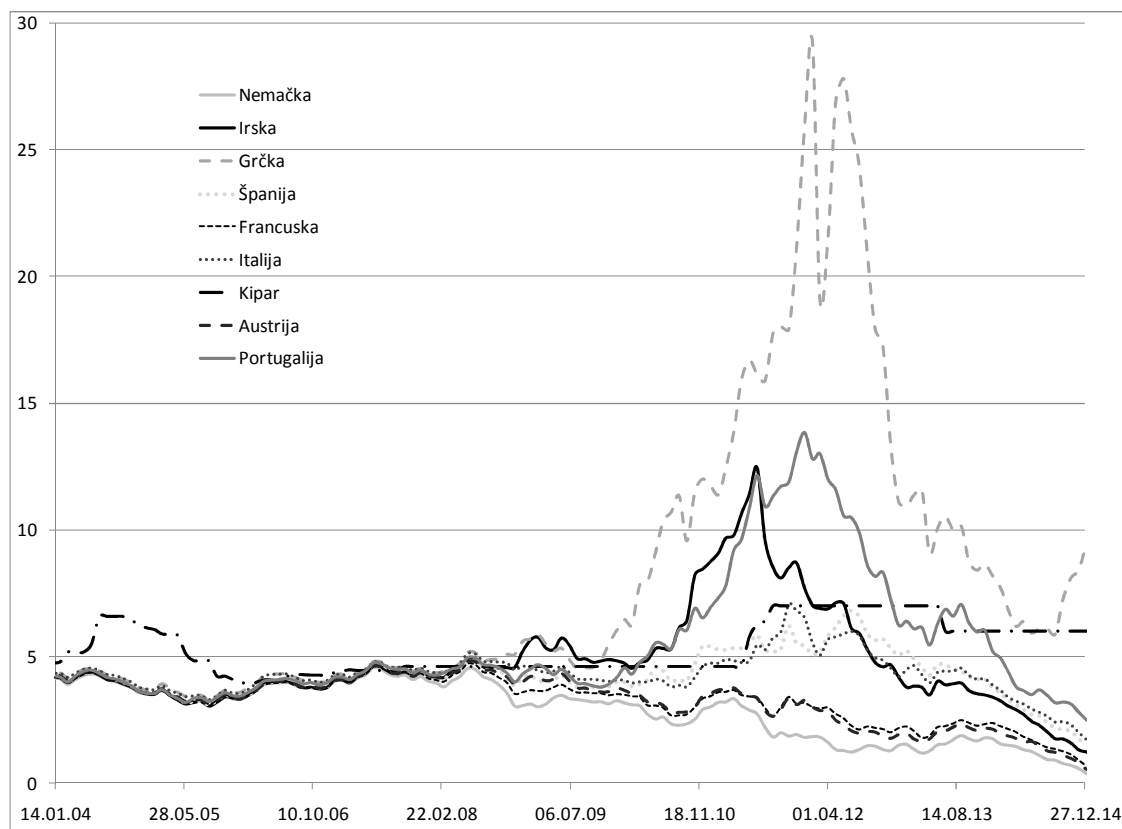
Postoje dva dominantna tržišna faktora koji utiču na obrazac promene vrednosti portfolija dugovnih hartija (Fabozzi, 2005). Jedan je dinamika kretanja stopa prinosa na obveznice iz posmatrane korpe. Drugi je korelisanost kretanja stopa prinosa, odnosno dinamika sredova u odnosu na reper za koji se, tipično za državni dug, uzimaju nemačke obveznice.

Stope prinosa na dug država evro zone bile su približno iste u dužem periodu od uvođenja evra a njihovo kretanje visoko pozitivno korelirano. Sa prvim efektima finansijske krize razlike među stopama prinosa počinju da rastu a korelisanost da opada. Od sredine 2008. godine stope prinosa na državni dug mogu se podeliti na one koje imaju rastući i one koji imaju opadajući

* mikicadrenovak@yahoo.com

trend (Urošević i ostali, 2012). Drastično pogoršanje fiskalnih pozicija pojedinih zemalja (prvo Grčke a zatim i Irske i Portugalije) i porastom rizika od njihovog difolta njihove obveznice iz kamatnog prerastaju u kamatno-kreditni proizvod. Maksimalni spread prinosa na desetogodišnji dug do sredine 2008. godine na uzorku od 9 država nije prelazio 60 bp (baznih poena) dok je isti dostigao 2500 bp u maju 2012. godine. Odluke monetarnih vlasti donete u cilju smirivanja tržišta državnog duga dovele su do pozitivnih reakcija tržišta što je, počevši u 2012. godini, rezultiralo povećanim stepenom konvergencije kamatnih stopa i njihovim opadajućim trendovima (Kilponen et al., 2015). Na početku 2015. godine pojedine državne obveznice čak donose negativne nominalne prinose.¹ Grafik 1 prikazuje mesečne vremenske serije stopa godišnjih prinosa (u %) na desetogodišnje obveznice² za 9 država evro zone, u periodu januar 2004.-decembar 2014. godine.

*Grafik 1: Stope godišnjih prinosa (u %) na desetogodišnje državne obveznice u evro zoni;
Izvor: ECB (2015)*



Pristup primarnom tržištu duga zemalja evro zone tipično je rezervisan za tzv. primarne ili ovlašćene dilere (BIS 2014). Tržište državnog duga evro zone karakteriše raznolikost učesnika i platformi trgovanja. Aktivnosti primarnih dilera predstavljaju najznačajniji izvor likvidnosti ovog tržišta. Oni učestvuju u preuzimanju primarnih emisija duga i dalje, kroz transakcije među sobom i transakcije sa ostalim klijentima (malim i institucionalnim investitorima koji nemaju status primarnih dilera), formiraju tržište. Sekundarno tržište državnog duga evro zone se, osim na berzi, formira od međudilerskih elektronskih platformi trgovanja, diler-klijent elektronskih platformi trgovanja, OTC telefonskog međudilerskog trgovanja i OTC telefonskog diler-klijent trgovanja. Državnim dugom se, dominantno, trguje vanberzanski, s tim da je uvođenje jedinstvene valute i novih elektronskih platformi trgovanja dovelo da značajne integracije tržišta duga u evro zoni. Prema istraživanju SIFMA-e³ tek nekih 12% vrednosti transakcija državnim

¹ Videti MarketWatch (2015), Bhansali i Emons (2015).

² Rok dospeća od 10 godina se obično smatra za najlikvidniji rok dospeća pa se često uzima za benčmark.

³ 2nd Annual European Fixed Income e-Trading Survey and ECB calculations 2007

obveznicama se izvrši berzanski. Državne obveznice su listirane na lokalnim berzama ali, uz to, dileri listiraju kupovne i prodajne ponude paralelno i na drugim pomenutim platformama.

Trendovi u pravcu elektronskog trgovanja koji su prisutni poslednjih godina donekle su ublažili razlike između berzanskog i vanberzanskog trgovanja (Videti AFME, 2011). Među glavnim razlozima za elektronsko trgovanje obveznicama investitori navode transparentnost cena i brzinu izvršenja transakcije (AFME, 2013). Međutim, tržišta su i dalje u značajnoj meri fragmentisana i potrebna je dodatna infrastruktura koja će podržati transakcije hartija od vrednosti na način koji je u skladu sa zahtevima za jedinstvenim tržištem (ECB, 2010). Uz to, u postkriznom periodu identifikovan je trend dezintegracije tržišta državnih obveznica (Christiansen, 2012). Zaključak je da će cena obveznice koju investitor može da ostvari zavisi od platforme na kojoj trguje. Tako će različite grupe investitora imati pristup različitim cenama iste hartije, što posebno utiče na strategije malih investitora.

Uvođenje elektronskih platformi u trgovanje državnim dugom stvorilo je osnov za formiranje referentnih investibilnih indeksa duga. Posebno su za razvoj indeksne industrije važne trgovačke platforme na kojima se izvršavaju transakcije koje reflektuju aktivnosti šireg kruga tržišnih učesnika jer se time dobija realna kotacija cena. Takve cene, dalje omogućavaju realnu kotaciju vrednosti indeksa i samim tim, omogućavaju precizniju replikaciju indeksa u praksi.

U opisanom tržišnom okruženju razvilo se tržište ETF fondova koji ulažu u državni dug evro zone (Za više detalja o specifičnostima ulaganja u ove finansijske proizvode i karakteristikama tržišta videti Urošević i ostali, 2012 i ETP Landscape Industry highlights, 2014). U ovom radu mi analiziramo indekse državnog duga evro zone koji su bazni za ETF fondove najvećih evropskih ETF provajdera: iShares, db x-trackers i Lyxor fondove.

Osim različitih pristupa replikovanju baznih indeksa⁴ fondovi tri razmatrana provajdera se razlikuju i prema aktivnostima koje obavljaju na tržištu pozajmljivanja hartija od vrednosti. iShares ETF fondovi izdaju svoju aktivu dok db i Lyxor fondovi ne učestvuju u takvim transakcijama.⁵ Ovo implicira različite izvore rizika neizvršenja. Svi ETF fondovi navedenih provajdera koji su razmatrani u radu su UCITS kompatibilni (Videti European Commission-UCITS Directive).⁶

Fondovi koji su uzeti u razmatranje su vodeći ETF fondovi dugovnih hartija država evro zone po obimu trgovanja na dnevnom nivou i aktivni pod upravljanjem (eng. assets under management-AUM) u Evropi. Uporedivi ETF fondovi drugih, manjih provajdera (na primer EasyETF, Amundi i ETFlab) zaostaju značajno po ovim kriterijumima (Videti Garcia-Zarate, 2014). Aktiva pod upravljanjem analiziranih ETF fondova se u većini slučajeva meri u stotinama miliona evra. Najveću aktivu, generalno, imaju fondovi koji targetiraju segmente obveznica sa najkraćim dospećem (u proseku imaju preko milijardu evra aktive). Najmanju aktivu imaju fondovi čiji bazni indeksi targetiraju dospeća od preko 10 godina.

Treba istaći da se ponuda ETF fondova datih provajdera stalno proširuje prateći sentiment investitora. Listiranju novih fondova prethodi razvoj indeksa koji će biti uzet za baznu korpu hartija.

Dugovni ETF fondovi ne isplaćuju uvek prihode već to zavisi od njihove politike a, s obzirom da tipično targetiraju određeni segment dospeća, nikada ne drže obveznicu do isplate

⁴ Za više detalja o karakteristikama fizičke i sintetičke replikacije koje koriste iShares, db i Lyxor fondovi videti Garcia-Zarate (2014).

⁵ Specifično, db fondovi ne iznajmljuju svoju aktivu ali mogu da imaju učešće u prihodu koje je iznajmljivanjem ostvarila Deutsche banka koja je druga strana svih svop ugovora sa fondom. Za više detalja u vezi sa aktivnostima iznajmljivanja aktive ETF fondova videti Amery (2008).

⁶ UCITS (eng. Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities) je oznaka za regulativu kojom se u Evropskoj uniji uređuje formiranje i distribucija kolektivnih investicionih struktura tj. investicionih fondova među kojima su i ETF fondovi. Trenutno je na snazi UCITS IV verzija.

glavnice. Recimo, iz našeg uzorka samo iShares ETF fondovi isplaćuju dividende (deo kuponskih prihoda) dok ETF fondovi sa sintetičkom replikacijom dividende tipično ne isplaćuju.

Investibilni indeksi državnog duga evro zone - osnov za strategije replikacije

Tržištem indeksa koji pokrivaju državni dug evro zone dominiraju četiri provajdera indeksa: Barclays Capital, Markit, EuroMTS i Deutsche Boerse. Istraživanje u ovom radu fokusira se na četiri familije indeksa: Barclays Term, Markit iBoxx, i EuroMTS EMTX familiji indeksa. Izvori podataka koje koriste navedeni indeks provajderi su različiti i obuhvataju sve platforme trgovanja koje imaju značajniji udeo na tržištu. Indeksi u fokusu sadrže samo standardne kuponske obveznice država evro zone sa rokom dospeća od jedne godine i više. Standardne kuponske obveznice (eng. bullet bonds) podrazumevaju obveznice sa fiksnim kuponskim isplatama koje ne mogu biti otkupljene pre ugovorenog roka dospeća. Jedino pravila konstruisanja iBoxx Benchmark indeksa dozvoljavaju da i standardne diskontne obveznice (obveznice koje plaćaju samo glavnice na dan dospeća i koje, takođe, ne mogu biti ranije otkupljene) budu deo indeksne korpe. Od svih dostupnih indeksa biće razmatrani samo indeksi nad kojima su formirani ETF fondovi najznačajnijih ETF provajdera. Analiziraju se indeksi na osnovu kojih je izgrađena ponuda tri ranije pomenuta ETF provajdera. To su: iShares (Barclays, i iBoxx Liquid Capped), db x-trackers (iBoxx benchmark indeksi) i Lyxor Asset Management (EuroMTS EMTX indeksi). Odabrani ETF fondovi listirani su na više evropskih berzi.

Barclays Term familija indeksa

Barclays Capital jedan je od lidera na svetskom tržištu indeksa duga (obveznica) kao i indeksa uopšte. Najznačajniji proizvod Barclays-a u kontekstu baznih indeksa za ETF fondove državnog duga evro zone su takozvani Term indeksi. Term indeksi predstavljaju novi koncept konstruisanja indeksa duga koji je razvijen upravo u Barclays-u. U pogledu rokova dospeća konstituenata indeksi duga pokrivaju ili celu krivu prinosa ili jedan njen segment. Investitor može da prati indeks koji sadrži sve obveznice čiji je rok do dospeća u datom trenutku minimum jedna godina⁷ dok je maksimalni rok do dospeća određen maksimalnim rokom do dospeća koji je dostupan na tržištu. Isto tako investor može da izabere indeks koji sadrži samo obveznice koje dospevaju na naplatu u roku od 1-3 ili 3-5 godina itd. Standardni indeksi duga uključuju obveznice čije preostalo (rezidualno) vreme do dospeća u trenutku odabira (eng. remaining life to maturity) pripada targetiranom segmentu bez obzira na njihov rok do dospeća u trenutku emisije (eng. original term). Drugim rečima, ne uzima se početni rok do dospeća kao kriterijum odabira. Obveznica koja je, recimo, izdata u septembru 2004. godine a dospeva na naplatu za 10 godina (u septembru 2014. godine), ukoliko zadovoljava i ostale propisane kriterijume, može u septembru 2012. godine da bude uvršćena u indeks koji opisuje segment obveznica sa dospećem 1-3 godine.

Barclays Term indeksi se izdvajaju po tome što uključuju samo obveznice koje imaju blisko rezidualno vreme do dospeća i originalni rok do dospeća. Recimo, Barclays Euro Government 3-5 Years Term Index uključuje samo obveznice sa originalnim rokom do dospeća koji pripada segmentu 3.5-5.5 godina i kojima je u trenutku rebalansa indeksa preostalo bar 3 godine do dospeća. Ovako koncipirani indeksi imaju slične karakteristike prinosa i rizika kao i standardni indeksi zasnovani samo na roku do dospeća ali ih odlikuju veća kompaktnost i likvidnost. Vrednost kupona obveznice odgovara tržišnim uslovima u trenutku emisije odnosno aktuelnoj krivoj prinosa. Stoga će obveznice koje imaju bliske originalne i trenutne rokove do dospeća imati slične karakteristike, što povećava kompaktnost portfolija indeksne korpe. Dodatno, novije emisije su po pravilu likvidnije. Često je investitorima u obveznice bitan faktor

⁷ Minimalno vreme do dospeća od jedne godine uzima se jer se zbog svojih specifičnosti tržište novca koje čine hartije sa rokovima dospeća do jedne godine po pravilu prati odvojeno.

da li obveznica pripada poslednjoj (eng. on-the-run) ili nekoj drugoj, starijoj (eng. off-the-run) emisiji.

Druga odlika po kojoj se Barclays Term indeksi razlikuju u odnosu na indekse drugih provajdera jeste način odabira obveznica po zemljama evro zone. Barclays Term indeksi sadrže samo obveznice sa najvećih i najlikvidnijih tržišta evro zone. Drugi provajderi često uključuju i obveznice ostalih zemalja evro zone. Ovo može da bude presudan kriterijum u uslovima krize kada se pojedine zemlje suočavaju sa teškoćama u izmirivanju dugova što prouzrokuje rast i veću volatilnost stopa prinosa na obveznice tih zemalja. Ponderi konstituenata u Term indeksima određuju se, standardno, tržišnom kapitalizacijom s tim da postoji gornje ograničenje od 30% za pojedinačnu hartiju. Ukoliko neka obveznica ima veći ponder u trenutku rebalansa isti će biti smanjen na maksimalnih 30%. Inače, uobičajeno je da provajderi indeksa ograničavaju pondere za hartije konstituente i/ili broj emisija jednog emitenta. Motiv je da se izbegne da velike emisije imaju prevelik uticaj na kretanje indeksa. Ujedno, ove restrikcije su u skladu sa UCITS regulativom što ove indekse čini adekvatnim baznim indeksima za evropske ETF fondove. Minimalna vrednost emisije neke hartije⁸ mora biti bar 2 milijarde evra da bi konkretna emisija mogla da bude uvršćena u indeks. Ovo ograničenje je niže u odnosu na, na primer, donje ograničenje iBoxx Liquid Capped indeksa kod kojih je najmanja dozvoljena vrednost emisije pojedinačne obveznice 4 milijarde evra. Takva razlika može da pruži dodatnu fleksibilnost u odabiru prihvatljivih emisija obveznica.

Barclays Term indeksima su pokrivena obveznica sa originalnim rokom do dospeća od 1 do 33 godine.

Kriterijumi za odabir konstituenata Barclays Term indeksa

Emitent

Obveznice koje mogu postati konstituent indeksa ograničene su na emisije državnog duga Francuske, Nemačke, Italije, Holandije i Španije.

Tip obveznica

Obveznice moraju biti sa fiksnim kuponom i fiksnim rokom do dospeća (eng. bullet maturity). Obveznice treba da su denominirane u evrima i da donose isplate kupona i glavnice u evrima. Diskontne i obveznice sa opcijom ranijeg otkupa (eng. callable bonds) ne mogu biti deo indeksa.

Rejting obveznica

Indeks koristi niži od Standard & Poor i Moody's rejtinga za utvrđivanje rejtinga svake obveznice pojedinačno. Najniži prihvatljiv rejting je Baa3/BBB- (najniži investicioni rejting po jednoj i drugoj skali).

Originalni rok do dospeća

U trenutku emisije obveznice rok do dospeća mora da pripada segmentu 1.25-3.25, 4.5-5.5, 5.5-10.25, 9.5-10.5, 10-15, 26-33 godine.

Rezidualno vreme

U trenutku rebalansa indeksa rezidualno vreme do dospeća mora da bude 1.25 ili više, 3 ili više, 5-7, 7 ili više, 10-15, 15 ili više godina.

Minimalna vrednost emisije je 2 milijarde evra

Datum emisije

⁸ Najčešće se u pravilnicima za izradu indeksa za vrednost izdate emisije obveznica koristi termin *amount outstanding* ili termin (*nominal*) *issue size*. Oba termina odnose se na nominalnu vrednost emisije odnosno ukupnu vrednost glavnice koja će biti isplaćena po dospeću cele emisije. Ta vrednost je fiksna kod standardnih obveznica za sve vreme njihovog postojanja.

Obveznice moraju biti izdate pre ili na dan rebalansa indeksa da bi bile uvrštene u indeksnu korpu

Određivanje vrednosti indeksa i revidiranje indeksne korpe

Metodologija računanja

Indeks koristi srednje tržišne cene (eng. mid prices) koje obezbeđuju Barclays Capital market mejkeri u 16:15h po Greenwich lokalnom vremenu.

Frekvencija računanja indeksa i reinvestiranje

Vrednost indeksa se računa dnevno i postoji vrednost indeksa za svaki kalendarski dan. Ovo omogućava jednostavno računanje stopa prinosa bez potrebe za dodatnim podešavanjem kojim bi se odabrali početni i krajnji datum u skladu sa radnim/neradnim danima.

Kuponski prihodi se reinvestiraju jednom mesečno na dan rebalansa indeksa⁹ (što znači da Barclays Term indeksi pripadaju indeksima ukupnog prinosa). Prihodi koji su realizovani tokom meseca ulažu se na period do kraja meseca po stopi 1M Euro LIBOR-15 bp tako da se uslovi koji važe na kraju meseca primenjuju na naredni mesec.

Procedura revidiranja i rebalans indeksa

Revidiranje i rebalans indeksa vrše se jednom mesečno, poslednjeg kalendarskog dana u mesecu.

Konstituenti indeksa su ponderisani metodom tržišne kapitalizacije.

Minimalan broj konstituenata

Indeks mora da sadrži najmanje 6 konstituenata. Ukoliko u trenutku rebalansa ne postoji bar 6 različitih obveznica koje zadovoljavaju sve kriterijume maksimalni dozvoljeni originalni rok do dospeća biće povećan tako da indeks obuhvati bar 6 različitih obveznica. Ukoliko više obveznica ima jednak originalni rok do dospeća novije emisije imaće prednost.

Maksimalni ponder

Nijedna obveznica pojedinačno ne može da ima učešće u indeksu veće od 30%. Ukoliko neka obveznica ima veći ponder isti će biti ograničen na 30%.¹⁰

Markit iBoxx familija indeksa

Markit indeksi su proizvod International Index Company Limited (IIC), globalnog provajdera indeksa obveznica, kreditnih derivata i valuta. Markit iBoxx EUR familija indeksa pokriva tržišta duga zemalja evro zone. Cene za sve obveznice, konstituente indeksa obezbeđuje konzorcijum od deset velikih investicionih institucija: Barclays Capital, BNP Paribas, Commerzbank, Deutsche Bank, Goldman Sachs, HSBC, JP Morgan, Morgan Stanley, Royal Bank of Scotland i UBS Investment Bank. Deutsche Börse¹¹ računa vrednost indeksa i objavljuje ih. Glavna karakteristika koja izdvaja ovu familiju indeksa jeste računanje i objavljivanje konsolidovanih cena tokom celog dana trgovanja. Krajnji rezultat jeste vrednost indeksa koja u najvećoj meri reflektuje tržišna kretanja (jer je formirana na osnovu 10 tržišnih izvora) i koja je dostupna u realnom vremenu.

⁹ Indeksi koji prate samo cene hartija indeksne korpe i ne podrazumevaju reinvestiranje kuponskih prihoda nazivaju se indeksi cena a indeksi koji podrazumevaju i reinvestiranje kuponskih prihoda nazivaju se indeksi ukupnog prinosa.

¹⁰ Za više detalja o Barclays Term indeksima videti Barclays Benchmark index Methodology.

¹¹ Kompanija Deutsche Börse je organizator finansijskih tržišta sa sedištem u Frankfurtu, Nemačka. Deutsche Börse upravlja Xetra i Eurex elektronskim platformama trgovanja.

Za praćenje državnog duga zemalja evro zone postoje tri tipa iBoxx indeksa: iBoxx EUR Sovereigns¹² (reperni indeksi), iBoxx EUR Liquid Sovereigns¹³ (likvidni indeksi) i iBoxx EUR Liquid Sovereigns Capped (likvidni indeksi sa gornjim ograničenjem za konstituente). Grupa repernih indeksa se sastoji od indeksa koji prate obveznice svih dostupnih rokova do dospeća (eng. overall index) i indeksa koji prate unapred definisane segmente rokova do dospeća (eng. maturity indices). Vremenski segmenti su podeljeni na 1-3, 3-5, 5-7, 7-10, 10-15, 15+ i 25+ godina. U cilju stvaranja adekvatne baze za berzanske dugovne derivate i ETF fondove kreirana je i grupa likvidnih indeksa koji predstavljaju podgrupe odgovarajućih repernih iBoxx indeksa. Reperni indeksi se, generalno, sastoje iz većeg broja hartija te pokušaj njihovog replikovanja i hedžiranja njihovih pozicija sa sobom može da donese značajne transakcione troškove uz koje dolazi i problem likvidnosti za pojedine pozicije posebno u slučaju dugovnih indeksa. Likvidni indeksi dele metodologiju računanja vrednosti sa svojim ekvivalentnim reperskim indeksima ali, uz to, imaju strožije kriterijume odabira konstituenata koji se odnose pre svega na njihov maksimalan broj i likvidnost. Posebno, Markit je kao podgrupu likvidnih indeksa razvio i grupu likvidnih indeksa koji imaju gornje ograničenje za učešće obveznica jedne zemlje od 20%. Važno je napraviti razliku između ovog tipa gornjeg ograničenja (koje se odnosi na izloženost prema jednoj zemlji) i ograničenja koje je primenjeno u Barclays Term indeksima a koje se odnosi na maksimalnu izloženost prema jednoj obveznici. Markit upotpunjuje svoju ponudu Short iBoxx EUR Sovereigns indeksom koji meri performanse kratke pozicije koja je zauzeta nad iBoxx EUR Sovereigns reperskim indeksom.

Kriterijumi za odabir konstituenata iBoxx EUR Sovereign indeksa¹⁴

Emitent

Izdavalac obveznica može biti centralna banka bilo koje zemlje članice evro zone

Tip obveznica

Obveznice moraju biti sa fiksnim kuponom i fiksnim rokom do dospeća (eng. bullet bonds). Obveznice treba da su denominirane u evrima i da donose isplate kupona i glavnice u evrima. U reperskim indeksima mogu se naći i diskontne obveznice dok to nije slučaj za Liquid Capped indekse. Sve obveznice sa opcijama su isključene iz procesa selekcije.

Rejting obveznica

Sve obveznice koje učestvuju u formiranju iBoxx indeksa moraju imati investicioni rejting bar jednog od sledeća tri rejting provajdera: Standard & Poor, Moody's ili Fitch. Od januara 2008. godine koristi se prosečan od tri rejtinga umesto najnižeg koji se do tada primenjivao.¹⁵

Originalni rok do dospeća/ rezidualno vreme

Dodela obveznice određenom vremenskom segmentu vrši se na osnovu rezidualnog vremena do dospeća. Da bi se kvalifikovala za iBoxx indeks obveznica mora da ima rezidualno vreme do dospeća od bar 1 godine u trenutku rebalansa. Za Liquid Capped indekse taj minimum je 1.25

¹² Za detaljne informacije o Markit iBoxx benčmark indeksima i pravilima konstruisanja indeksa videti Markit Benchmark index guide.

¹³ Za detaljne informacije o Markit iBoxx Liquid i Liquid Capped indeksima i pravilima konstruisanja videti Markit iBoxx EUR Liquid Index Guide.

¹⁴ Kriterijumi se odnose kako na benčmark tako i na Liquid Capped indekse a dodatna ograničenja vezana za formiranje Liquid Capped indeksa su navedena tamo gde postoje.

¹⁵ Moody's je 14. juna 2010. godine umanjio rejting Grčkih državnih obveznica za četiri stepena sa A3 na Ba1. Pre toga je 27. aprila kreditna agencija S&P umanjila rejting grčkog dugoročnog duga sa BBB+ na BB+. Kao posledica prosečan Markit iBoxx rejting grčkog duga pao je ispod investicionog rejtinga pa grčke državne obveznice više ne zadovoljavaju minimalne zahteve da se kvalifikuju za konstituente Markit iBoxx EUR indeksa. Stoga su grčke državne obveznice isključene iz pomenutih indeksa prilikom rebalansa na kraju juna 2010. godine. Markit od 1. jula nastavlja da prati kretanje grčkog državnog duga u formi posebnog indeksa Markit iBoxx EUR Greece.

godina. Obveznice starije od 4 godine isključuju se iz Liquid Capped indeksa u narednom rebalansu. Starost obveznica za iBoxx EUR Sovereigns Liquid Capped 10.5+ index nije ograničena.

Minimalna vrednost emisije je 2 milijarde evra, dok je 4 milijarde evra minimalna vrednost emisije koja može biti uključena u Liquid Capped indekse.

Datum emisije

Obveznice moraju biti izdate pre poslednjeg dana u mesecu da bi bile uvršćene u indeks. Uz to njihov rejting i vrednost emisije moraju biti poznati tri dana trgovanja pre poslednjeg dana u mesecu.

Određivanje vrednosti indeksa i revidiranje indeksne korpe

Metodologija računanja

Konsolidacija cena vrši se u realnom vremenu na osnovu kupovnih i prodajnih cena koje obezbeđuju banke članice konzorcijuma. Proces selekcije se odvija u tri faze kako bi se izbegle nestandardne observacije. Vrednost indeksa dobija se na osnovu prodajne (eng. bid) cene obveznica. Obveznice koje nisu deo indeksa u tekućem mesecu ali zadovoljavaju kriterijume za ulazak u indeks od narednog meseca ulaze u indeks sa svojom kupovnom (eng. ask) cenom.

Frekvencija određivanja vrednosti indeksa i reinvestiranje

Svi Markit iBoxx EUR indeksi računaju se i objavljuju jednom u minutu u periodu 9:00-17:15 časova po srednjeevropskom vremenu. Indeks se računa u skladu sa Xetra-inim kalendarom trgovanja. Ukoliko poslednji dan u mesecu nije dan trgovanja vrednost indeksa za taj dan računa se na osnovu vrednosti na zatvaranju od prethodnog dana trgovanja. Prihodi od kupona drže se u gotovini do narednog rebalansa kada se taj novac reinvestira u indeks.

Markit iBoxx indeksi se objavljuju i kao indeksi cena i kao indeksi ukupnog prinosa.

Procedura revidiranja i rebalans indeksa

Revidiranje i rebalans indeksa vrše se jednom mesečno za Markit iBoxx EUR indekse dok se za Markit iBoxx EUR Liquid Sovereigns Capped indekse vrše jednom u tri meseca¹⁶, poslednjeg kalendarskog dana u mesecu. Promene u sastavu indeksa usled rebalansa stupaju na snagu prvog dana u narednom mesecu. Konstituenti indeksa su ponderisani metodom tržišne kapitalizacije.

Minimalan/maksimalan broj konstituenata

Indeks se računa ukoliko postoji bar jedna obveznica koja zadovoljava sve gore navedene kriterijume

Maksimalan broj konstituenata je definisan samo za Liquid Capped indekse je 15 za sve indekse osim za Markit iBoxx EUR Liquid Sovereigns Capped 1.5 – 10.5 indeks gde je 25.

Liquid Capped indeksi ne mogu sadržati više od jedne obveznice istog emitenta. Maksimalan broj obveznica jedne zemlje za iBoxx EUR Sovereigns Liquid Capped 1.5-10.5 je 5 a za ostale Capped indekse je 3.

Maksimalni ponder

Kod Capped indeksa obveznice iz jedne zemlje ne mogu imati učešće u indeksu veće od 20%. Ukoliko neka obveznica ima veći ponder isti će biti smanjen na 20%. Kada je izloženost prema dugu neke zemlje smanjena na 20% onda se ponderi za sve obveznice te zemlje umanjuju proporcionalno njihovim relativnim težinama (tj. zadržava se poredak u skladu sa vrednostima njihovih emisija). Ako postoji manje od 5 zemalja čije obveznice zadovoljavaju kriterijume Capped indeksa onda one imaju jednake pondere.

¹⁶ Ovde treba napomenuti da se rebalans indeksa kod svih preostalih familija vrši jednom mesečno.

Kriterijumi rangiranja

Za slučaj kada postoji više obveznica koje zadovoljavaju kriterijume selekcije u odnosu na maksimalan dozvoljeni broj uvedeno je 5 kriterijuma uz pomoć kojih treba da se formira hijerarhija obveznica kandidata. To su po važnosti: Viša vrednost emisije, bliži datum emisije, veće rezidualno vreme, viši rejting i niži kupon.

Kratki indeks

Za kratki indeks Short iBoxx EUR Sovereigns odnose se ista pravila selekcije obveznica kao i za njegov bazni indeks iBoxx EUR Sovereigns.

EuroMTS familija indeksa

EuroMTS indeksi su proizvod kompanije EuroMTS Limited koja upravlja MTS platformom, jednom od vodećih elektronskih međudilerskih platformi za trgovanje državnim obveznicama evro zone. MTS platforma trgovanja odlikuje se specifičnom organizacionom strukturom. Dugovnim hartijama može se trgovati na domaćim platformama (recimo MTS France, MTS Germany ili MTS Italy) kao i na zajedničkoj platformi nazvanoj EuroMTS. Na lokalnim platformama može se trgovati svim dovoljno likvidnim emisijama obveznica dok se na EuroMTS trguje samo najnovijim emisijama obveznica. Uprkos fragmentaciji trgovanja ove platforme su tesno povezane u kontekstu likvidnosti.¹⁷ Vrednosti EuroMTS indeksa formiraju se koršćenjem kotiranih cena koje su dostupne u realnom vremenu. EuroMTS indeksi dizajnirani su sa primarnim ciljem da se njihovo replikovanje učini što jednostavnijim.¹⁸ Standardne državne obveznice prate indeksi iz grupe pod oznakom EMTX. Indeksi su formirani tako da pokrivaju unapred definisane segmente krive prinosa. Sve obveznice koje zadovolje kriterijume selekcije tih indeksa formiraju, takođe, i jedan opšti (eng. global) indeks državnog duga evro zone. Učešće u trgovanju na MTS platformi uzima više od 200 finansijskih institucija širom Evrope.

Kriterijumi za odabir konstituenata EuroMTS indeksa

Emitent

Obveznice koje mogu postati konstituent indeksa ograničene su na emisije državnog duga Austrije, Belgije, Finske, Francuske, Nemačke, Grčke, Irske, Italije, Holandije, Portugalije i Španije. Uslov je i da obveznica mora biti listirana na EuroMTS platformi da bi učestvovala u formiranju indeksa.

Tip obveznica

Obveznice moraju biti sa fiksnim kuponom i fiksnim rokom do dospeća. Sve obveznice sa opcijama su isključene iz procesa selekcije.

Rejting obveznica

Rejting obveznica nije kriterijum selekcije za EuroMTS indekse.¹⁹ Sve državne obveznice navedenih zemalja članica evro zone su u tom kontekstu kandidati za konstituente indeksa.

Originalni rok do dospeća/ rezidualno vreme

Dodela obveznice određenom vremenskom segmentu vrši se na osnovu rezidualnog vremena do dospeća. Obveznice (indeksi) su po rezidualnom vremenu do dospeća podeljene na vremenske segmente 1-3, 3-5, 5-7, 7-10, 10-15, 15+, 15-25, 25+ godina. Da bi se kvalifikovala za EuroMTS

¹⁷ Videti Cheung, Jong i Rindi (2005) za više detalja o mikrostrukturi MTS dilerskih platformi.

¹⁸ Za detaljne informacije o EuroMTS indeksima i pravilima konstruisanja indeksa videti EuroMTS Indices.

¹⁹ U maju 2010. godine EuroMTS grupa je objavila da neće uvoditi dodatna ograničenja pri selekciji konstituenata EMTX indeksa koja bi se odnosila na minimalni rejting a u skladu sa aktuelnim dešavanjima na tržištima državnog duga. Stoga će postojeći indeksi i dalje pratiti ceo prostor državnog duga evro zone ali će EuroMTS lansirati zasebnu klasu indeksa koja će pratiti samo državni dug investicionog rejtinga.

indeks obveznica mora da ima rezidualno vreme do dospeća od bar 1 godine u trenutku rebalansa. Minimalna vrednost emisije je 2 milijarde evra.

Određivanje vrednosti indeksa i revidiranje indeksne korpe

Određivanje vrednosti indeksa

Za osvežavanje cene indeksa u realnom vremenu koriste se najbolje prodajne (eng. bid) cene koje su postignute na MTS platformi. Novoizabrane obveznice uvode se u indeks sa svojom najboljom kupovnom (eng. ask) cenom.

Frekvencija određivanja vrednosti indeksa i reinvestiranje

Cene koje se koriste za osvežavanje vrednosti indeksa uzimaju se sa platforme na svakih 30 sekundi. U slučaju da nema dostupnih cena za datu obveznicu u poslednjih 30 sekundi koristi se najsvježija prihvatljiva cena (eng. last good price). EuroMTS indeksi se objavljuju svakih 30 sekundi u periodu 09:00 - 17:30 po srednjeevropskom vremenu. EuroMTS indeksi se objavljuju kao indeksi ukupnog prinosa. Prihodi od kupona investiraju se u indeks na kraju dana trgovanja, u celini, tj. ne odbijaju se nikakvi porezi od vrednosti kupona pre investiranja u indeks.

Procedura revidiranja i rebalans indeksa

Revidiranje i rebalans indeksa vrše se jednom mesečno, poslednjeg kalendarskog dana u mesecu. Promene u sastavu indeksa usled rebalansa stupaju na snagu drugog radnog dana u mesecu i primenjuju se zaključno sa prvim radnim danom narednog meseca. Vremenski segmenti indeksa za tekući mesec utvrđuju se računajući prvi radni dan u narednom mesecu.

Konstituenti indeksa su ponderisani metodom tržišne kapitalizacije.

Broj konstituenata

Indeksi EuroMTS 1-3, 3-5, 5-7, 7-10 i 10-15 mogu sadržati najviše 2 različite obveznice istog emitenta koje zadovoljavaju ostale kriterijume selekcije. Indeksi EuroMTS 15-25, 15+ i 25+ mogu da sadrže sve obveznice koje zadovoljavaju kriterijume selekcije. Za indekse sa ograničenjem od najviše 2 obveznice istog emitenta, ukoliko odabrane obveznice iz prethodnog meseca i dalje zadovoljavaju kriterijume selekcije, one automatski ostaju konstituenti indeksa. Ako postoje manje od dve odgovarajuće obveznice iz prethodnog meseca za jednog emitenta selekcija između kandidata (kada ih ima više) vrši se tako što obveznica čiji proizvod, definisan kao *Vrednost emisije X rezidualno vreme do dospeća* ima najveću vrednost, postaje član indeksa.

Detaljan uvid u pravila konstruisanja opisanih indeksa upućuje na zaključak da indeksi koji nominalno opisuju isti segment rezidualnih rokova do dospeća mogu da imaju bitno različite performanse. Nivo razlika zavisi od tržišnih uslova a u praksi se pokazalo da te razlike u doba krize mogu biti značajne.

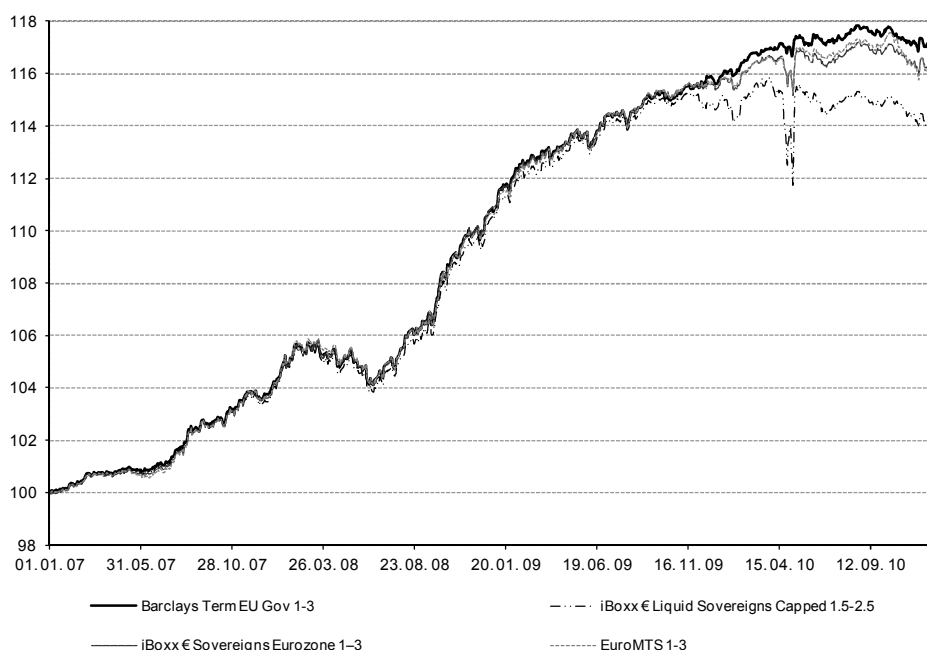
Rezultat primene pravila konstruisanja indeksa jeste karakteristična izloženost po emisijama obveznica i procentualna zastupljenost duga država evro zone za svaki indeks ponaosob. U tabeli 1 data je procentualna zastupljenost duga u indeksima po državama. U tabeli su navedeni i ETF provajderi čiji fondovi replikuju date indekse.

Tabela 1. Agregatna izloženost po državama indeksa koji su bazni za razmatrane ETF fondove

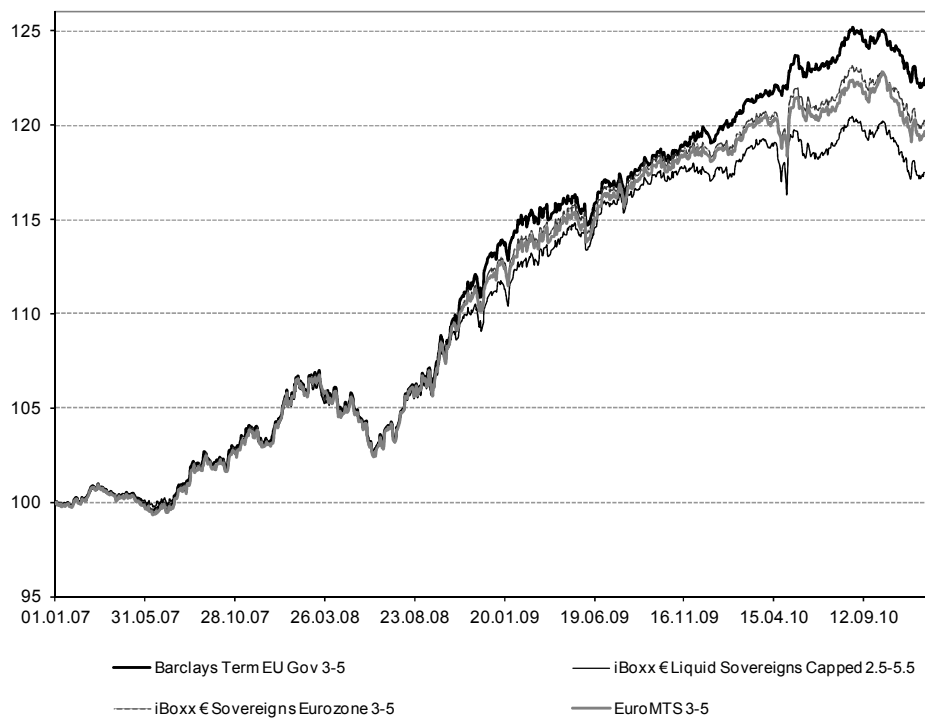
	Nemačka	Italija	Francuska	Španija	Belgija	Holandija	Grčka	Portugalija	Austrija	Irska	Finska
iShares ETF fondovi											
Barclays Term 1-3	32.61	42.11	11.07			14.2					
Barclays Term 3-5	32.21	23.68	30.8	13.31							
Barclays Term 5-7	48.04	25.04	12.74			14.18					
Barclays Term 7-10	56.56	7.95	29.89			5.6					
Barclays Term 10-15	9.32	41.41	30.28	6.97		12.02					
Barclays Term 15-30	29.41	34.78	21.69	9.7		4.43					
iBoxx€ Liq Sov Cap 1.5-2.5	20.32	19.97	20.2	7.98	4.35	9.53	13.86			3.78	
iBoxx€ Liq Sov Cap 2.5-5.5	20.29	20.09	20.47	19.99	13.03		6.13				
iBoxx€ Liq Sov Cap 5.5-10.5	20.47	20.32	20.29	19.88	0	13.12	5.93				
iBoxx€ Liq Sov Cap 1.5-10.5	20.62	19.77	20.13	19.26	14.49	5.74	0				
iBoxx€ Liq Sov Cap 10.5+	20.4	20.21	20.28	19.84		11.9	7.37				
db x-trackers ETF fondovi											
iBoxx € Sov	21.56	23.71	20.9	9.44	5.91	5.37	3.94	2.19	3.72	2.03	1.13
iBoxx € Sov 1-3	25.09	24.39	19.8	11.07	5.73	5.5	3.79	1.77	1.16	1.03	0.67
iBoxx € Sov 3-5	24.38	17.22	19.8	10.96	7.15	5.43	4.2	2.3	4.3	2.05	0
iBoxx € Sov 5-7	21.11	20.08	22.38	6.84	8.62	5.95	3.91	2.5	5.69	1.73	1.2
iBoxx € Sov 7-10	19.32	25.34	21.15	8.31	4.27	5.8	4.52	2.52	4.06	3.05	1.66
iBoxx € Sov 10-15	4.33	26.01	23.43	7.2	5.83	6.58	5.75	4.82	7.22	7.55	1.28
iBoxx € Sov 15+	23.86	30.08	21.31	9.36	4.6	3.71	2.4	0.86	3.36		0.46
iBoxx € Sov 25+	22.01	20.7	31.03	11.6		4.92	4.44	2.29	3.01		
Lyxor ETF fondovi											
EuroMTS 1-3	23.67	23.35	21.76	11.46	6.16	4.3	4.56	0.91	1.26	1.84	0.73
EuroMTS 3-5	24.1	18.03	21.19	8.95	7.55	6.05	3.72	2.56	4.69	1.34	1.83
EuroMTS 5-7	20.78	16.91	23.55	6.09	8.89	6.17	5.53	2.75	6.17	1.91	1.24
EuroMTS 7-10	18.57	24.17	19.6	9.06	4.11	5.58	5.27	3.26	3.9	4.36	2.13
EuroMTS 10-15	2.12	31	23.22	5.16	6.79	8.48	5.26	4.62	8.38	4.97	0
EuroMTS 15+	22.25	28.95	21.32	10.96	5.26	3.73	2.28	0.86	3.6		0.78

Za Barclays Term i iBoxx Liquid Sovereigns capped indekse prikazana izloženost odnosi se na dan 14.05.2010, za iBoxx Sovereigns odnosi se na dan 28.04.2010. a za EuroMTS indekse na dan 31.05.2010. Koeficijenti su izračunati od strane autora

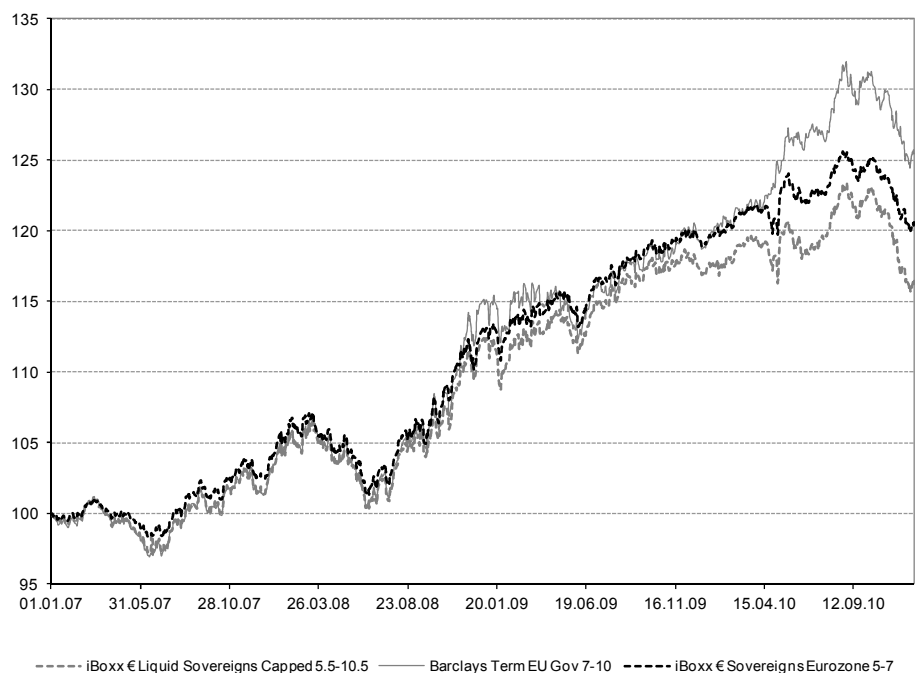
Najzad, grafici 2, 3 i 4 prikazuju evoluciju razmatranih indeksa po segmentima dospeća (zbog preglednosti nisu predstavljeni svi indeksi) u periodu 2. januar 2007.-31. decembar 2010. godine. Odabrani period pokriva događaje neposredno pre i nakon propasti investicione banke Lehman brothers što se uzima za zvanični početak hipotekarne krize čije se uticaj prelio i na tržište državnog duga.



Grafik 2: Indeksi obveznica 1-3 godine rezidualnog roka dospeća (početne vrednosti indeksa su normirane na vrednost od 100; izračunato od strane autora)



Grafik 3: Indeksi obveznica 3-5 godina rezidualnog roka dospeća (početne vrednosti indeksa su normirane na vrednost od 100; izračunato od strane autora)



Grafik 4: Indeksi obveznica 5-10 godina rezidualnog roka dospeća (početne vrednosti su normirane na vrednost od 100; izračunato od strane autora)

Zaključak

Može se reći da je tržište državnog duga evro zone sveobuhvatno pokriveno investibilnim indeksima, odnosno indeksima kojima je moguće direktno izložiti se kroz zauzimanje pozicije u nekom od postojećih ETF fondova. Time je stvorena kvalitetna ponuda za investitore različitih profila. Na osnovu predstavljene analize mogu se izdvojiti sledeći zaključci:

- 1) U periodu koji je u fokusu svi razmatrani indeksi (ne računajući inverzni indeks) državnog duga evro zone beleže relativno slične dugoročne trendove.
- 2) Kratkoročne performanse indeksa dominantno zavise od targetiranog segmenta rokova dospeća i od izloženosti po državama. Na grafiku 2 se vidi da indeksi koji sadrže obveznice sa rezidualnim rokom do dospeća do 3 godine imaju skoro identične performanse sve do kraja 2008. godine bez obzira na zemlje čiji dug sadrže u korpi portfolija, što je očekivano ako se ima u vidu kretanje kamatnih stopa u tom periodu.
- 3) Nivo volatilnosti je definisan segmentom roka dospeća (što je osobina portfolija obveznica). Razlike u nivou varijabilnosti stopa prinosa u okviru jednog segmenta dospeća postaju sve izraženije sa porastom roka dospeća konstituenata indeksa. Periodi najvećih raslojavanja vrednosti indeksa (odnosno naglog skoka volatilnosti) u okviru jednog segmenta dospeća po pravilu donose izrazit pad (ili u najboljem slučaju stagnaciju) vrednosti svih indeksa. Periodi u kojima su uočena najveća raslojavanja vrednosti isti su za sve segmente dospeća.

Generalno, za investitora je najvažnije, da pre nego što odluči da investira u indeksni fond, pažljivo prouči karakteristike baznog indeksa jer pravila konstituisanja indeksa dominantno određuju performanse indeksa i, samim tim, fonda koji ga replikuje.

Reference

1. AFME, 6th Annual Market Liquidity Fixed Income Survey, February 2011
2. <http://www.afme.eu/Documents/Surveys.aspx> Preuzeto 14. marta 2015. godine
3. AFME, Investor survey of fixed income liquidity, (2013).
4. <http://www.afme.eu/Documents/Surveys.aspx> Preuzeto 14. marta 2015. godine
5. Ameri, P., (2008), "More On Counterparty Risk (Securities Lending)", <http://www.etf.com/sections/features/4670-more-on-counterparty-risk-securities-lending.html?iu=1> Preuzeto 9. marta 2015. godine
6. Bank for International Settlements (BIS), (2014), Market-making and proprietary trading: industry trends, drivers and policy implications, Bank For International Settlements.
7. Barclays Benchmark index Methodology https://index.barcap.com/Home/Guides_and_Factsheets Preuzeto 16. marta 2015. godine
8. Bhansali, V., and Emons, B. (2015). Why the Bond Market Is Yielding Negative and What Negative Yields Mean for You, Pimco <http://europe.pimco.com/EN/Insights/Pages/Why-the-Bond-Market-Is-Yielding-Negative-and-What-Negative-Yields-Mean-for-You.aspx> Preuzeto 15. marta 2015. godine
9. Cheung, Y.,C. de Jong, F., and Rindi, B. (2005), Trading European Sovereign Bonds: The Microstructure of the MTS Trading Platform, ECB Working paper series No. 432
10. Christiansen, C. (2012). Integration of European Bond Markets, CREATES Research Paper 2012-33. http://econ.au.dk/fileadmin/site_files/filer_oekonomi/Working_Papers/CREATES/2012/rp12_33.pdf Preuzeto 10. marta 2015
11. ECB: Long-term interest rates <https://www.ecb.europa.eu/stats/money/long/html/index.en.html> Preuzeto 15. marta 2015. godine
12. EuroMTS Indices <http://www.ftse.com/products/downloads/eMTX-Rules.pdf> Preuzeto 1. marta 2015. godine
13. European Central bank (ECB), Financial integration in Europe, April 2010
14. European Commission-UCITS Directive
15. http://ec.europa.eu/finance/investment/ucits-directive/index_en.htm Preuzeto 1. marta 2015.
16. ETP Landscape Industry highlights, 2014, BlackRock, september
17. http://www.blackrockinternational.com/content/groups/internationalsite/documents/literature/etfl_in_dustryhighlight_sep14.pdf Pristupljeno 10.marta Preuzeto 10. marta 2015. godine

18. Fabozzi, F. J. 2005. *The Handbook of Fixed Income Securities*, McGraw-Hill Professional
19. Garcia-Zarate, J., (2014). A Guided Tour of the European ETF Marketplace, Morningstar Manager Research November 2014.
20. http://www.fundspeople.pt/system/media/5569/original/ETF_Industry_Report_4Nov.pdf?141531736 9 Preuzeto 10. marta 2015. godine
21. Securities Industry and Financial Markets Association (SIFMA), 2nd Annual European Fixed Income e-Trading Survey and ECB calculations www.sifma.org Preuzeto 1. juna 2011. godine
22. Kilponen, J., Laakkonen, H., and Vilmunen, J. (2015). Sovereign Risk, European Crisis-Resolution Policies, and Bond Spreads, *International Journal of Central Banking* , 285-323
23. MarketWatch (2015). More than 25% of euro bond yields are negative, but that could change, <http://www.marketwatch.com/story/more-than-25-of-euro-bond-yields-are-negative-but-that-could-change-2015-02-02> Preuzeto 15. marta 2015. godine
24. Markit Benchmark Index Guide
https://products.markit.com/indices/download/products/guides/Markit_iBoxx_EURBenchmark_Guide.pdf Preuzeto 1. marta 2015. godine
25. Markit iBoxx EUR Liquid Index Guide
26. https://products.markit.com/indices/download/products/guides/Markit_iBoxx_EURLiquid_Guide.pdf Preuzeto 1. marta 2015. godine
27. Stambaugh, R.F. (2014). Presidential Address: Investment Noise and Trends, *The Journal of Finance*, 69: 1415–1453
28. Urošević, B., Drenovak, M., Živković B., (2012). Kriza javnog duga, investiciona politika institucionalnih investitora i ETF fondovi , Naučna konferencija: Privreda Srbije u drugom talasu krize, Naučno društvo ekonomista Srbije sa Akademijom ekonomskih nauka i Ekonomski fakultet u Beogradu, str. 151-171.
29. Walker, O. (2013). Hello passive, goodbye active: fund investors make the switch, *Financial Times*, <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/3aa2cd62-d4da-11e2-9302-00144feab7de.html#axzz3UXy2NLL8> Preuzeto 16. marta 2015. godine

UTICAJ ICT NA UKLJUČENOST SRPSKIH PREDUZEĆA U LANCE SNABDEVANJA EVROPSKIH KOMPANIJA

Mr Dragana Rejman Petrović*

Apstrakt: Unapređenje efikasnosti lanca snabdevanja postiže se kroz povećanu integraciju organizacija duž lanca snabdevanja. Razmena informacija se smatra esencijalnom za uspeh upravljanja lancem snabdevanja (Supply Chain Management-SCM), jer je organizacijama partnerima u lancu snabdevanja neophodna blagovremena i kvalitetna informacija za koordinisanje intra i inter-organizacionih poslovnih aktivnosti. Takva razmena pretpostavlja postojanje integracije poslovnih procesa u lancima snabdevanja, što zahteva primenu odgovarajuće ICT (Information Communication Technologies-ICT) koja obezbeđuje razmenu velikih količina informacija u realnom vremenu. Svrha rada je da se ukaže na ulogu, značaj i uticaj ICT na uključenost srpskih preduzeća u lance snabdevanja evropskih kompanija, kroz analizu trenutnog nivoa primene ICT u srpskim preduzećima. Cilj ovog rada je da se utvrdi nivo primene ICT u srpskim preduzeća i da li se preduzeća sa takvim nivoom ICT mogu uključiti u lance snabdevanja evropskih kompanija. U te svrhe iskorišćeno je istraživanje koje je sproveo Republički zavod za statistiku Republike Srbije i sprovedena analiza pitanja koja se odnose na intra-organizacionu ICT i inter-organizacionu ICT, a koje predstavljaju neophodan uslov za uključivanje organizacije u e-lance snabdevanja. Poseban osvrt u ovom istraživanju je stavljen na ispitivanje zavisnosti veličine preduzeća i primene različitih IC tehnologija i veština. Rezultati istraživanja su dobijeni korišćenjem statističkog softverskog paketa SPSS Statistics 17.0. Na osnovu dobijenih rezultata utvrđeno je da je primena ICT u srpskim preduzećima na veoma niskom nivou i da na tako niskom nivou primene postoji umerena i srednja zavisnosti između veličine preduzeća i primene različitih IC tehnologija i veština. Sve to predstavlja ograničavajuće faktore za mogućnost bržeg uključivanja srpskih preduzeća u lance snabdevanja evropskih kompanija.

Ključne reči: Lanac snabdevanja, integracija poslovnih procesa, informaciono-komunikacione tehnologije, e-poslovanje, srpska preduzeća

Uvod

Globalna trgovina je otvorila nova tržišta i nove forme konkurencije. Snažna interakcija između Internet tehnologija i proboja u internacionalnoj logistici ne ograničavaju više organizacije da prodaju i nabavljaju u okviru granica svojih zemalja. Tehnologije e-poslovanja omogućavaju čak i malim organizacijama da mrežno povežu lance snabdevanja i budu sposobne da implementiraju konkurentne poslovne modele koje su do tada imale samo velike organizacije (Arsovski, et al. 2012, a, b).

Primena alata ICT bazirana na Internet konceptu, omogućava organizacijama da lanac snabdevanja posmatraju kao izvor konkurentne prednosti. Pre pojave Interneta, organizacije su u saradnji sa svojim partnerima tražile rešenja za ostvarivanje taktičke prednosti kroz integraciju logističkih funkcija. Sa pojavom e-poslovanja ove taktičke prednosti su naglo povećane, tako da dodatnim stratejskim sposobnostima omogućavaju da ceo lanac snabdevanja stvara radikalno nove regione tržišne vrednosti, što praktično nije bilo moguće ostvariti u prethodnom periodu. Kako organizacije budu implementirale Internet tehnologije radi povezivanja poslovnih procesa, informacija, transakcija i odluka u lancima snabdevanja, tako će ceo sistem lanaca biti u mogućnosti da kontinuirano generiše nove izvore konkurentne prednosti kroz saradnju, obezbeđujući zajednički inovirane proizvode/usluge, on-line kupovinu, umreženo planiranje, operativni menadžment i ostvarenje visokog stepena zadovoljenja potreba i zahteva kupaca.

* rejman@kg.ac.rs

Pojava Interneta i elektronske komunikacije omogućila je organizacijama da bolje reaguju na zahteve kupca. Tarn, Yen. i Beumont (2002), Sanchez i Perez (2003) i Wieder et al. (2006) ispituju funkcije, trenutni razvoj i razloge za ICT integraciju, analizirajući probleme planiranja resursa organizacija, elektronske razmena podataka (Electronic Data Interchange-EDI) i predstavljajući moguća rešenja SCM.

Radovi na ovu temu uglavnom ukazuju na uticaj Interneta na SCM. Lee (2002) ukazuje da postoje četiri vrste uticaja Interneta, a to su razmena informacija, razmena znanja, e-trgovina i nove strukture lanaca snabdevanja.

Swaminathan i Tayur (2003) opisuju tri uticaja Interneta na lanac snabdevanja. Prvi se ogleda u lakšoj upotrebi sistema za planiranje resursa. Drugi ukazuje na razmenu informacija. Treći razmatra mogućnost integracije razmene informacija i donošenja odluka kroz lanac snabdevanja.

Johnson i Whang (2002) ispituju kako Internet menja SCM i klasifikuju radove u tri glavne kategorije, a to su e-trgovinu, e-nabavku i e-saradnju.

U proteklih nekoliko godina brojne studije su naglasile važnost razmene informacija u okviru lanaca snabdevanja (Lambert & Cooper, 2000; Lau & Lee, 2000; Barratt, 2004).

Primenom alata e-poslovanja nastaju velike promene u SCM i to u domenu dizajna proizvoda i procesa, e-tržišta i razmene, planiranja saradnje između organizacija i upravljanja izvršenjem porudžbina kupaca (Ross, 2003).

Cilj ovog rada je da se utvrdi nivo primene ICT u srpskim preduzećima i da li se preduzeća sa takvim nivoom ICT mogu uključiti u lance snabdevanja evropskih kompanija.

U te svrhe iskorišćeno je istraživanje koje je sproveo Republički zavod za statistiku Republike Srbije i sprovedena analiza pitanja koja se odnose na intra-organizacionu ICT i inter-organizacionu ICT, a koje predstavljaju neophodan uslov za uključivanje organizacije u e-lance snabdevanja.

Poseban osvrt u ovom istraživanju je stavljen na ispitivanje zavisnosti veličine preduzeća i primene različitih IC tehnologija i veština u preduzećima.

Rezultati istraživanja su dobijeni korišćenjem statističkog softverskog paketa SPSS Statistics 17.0. Na osnovu dobijenih rezultata utvrđeno je pa je primena ICT u srpskim preduzećima na veoma niskom nivou, i da na tako niskom nivou primene postoji umerena do srednja zavisnosti između veličine preduzeća i primene različitih IC tehnologija i veština. Sve to predstavlja ograničavajuće faktore za mogućnost bržeg uključivanja srpskih preduzeća u lance snabdevanja evropskih kompanija.

Rad je strukturiran tako da je u prvom delu opisan SCM koncept sa posebnim osvrtom na analizu ICT i e-SCM. U drugom delu ukazano je na nove mogućnosti integracije poslovnih procesa u lancima snabdevanja u e-okruženju. Nakon toga, analizirana je uloga i značaj ICT u SCM. U poslednjem delu, prikazana je metodologija istraživanja i podaci, i analiziran nivo primene ICT u srpskim preduzećima. Takođe, sprovedeno je ispitivanje zavisnosti veličine preduzeća i primene različitih IC tehnologija i veština u posmatranim preduzećima. U petom delu rada data su zaključna razmatranja.

Upravljanje lancima snabdevanja u Internet okruženju

Lanac snabdevanja predstavlja mrežu organizacija koje su uključene, kroz uzvodne i nizvodne relacije, u različite procese i aktivnosti koje generišu vrednost u vidu proizvoda i/ili usluga u rukama krajnjeg kupca (Lysons & Farrington, 2006; Bozarth & Handfield, 2006, Waters, 2009). Uzvodna strana je domen nabavne funkcije, dok je nizvodna strana domen distribucije, marketinga i prodaje (Ayers, 2006). Dakle, lanac snabdevanja obuhvata sve direktne

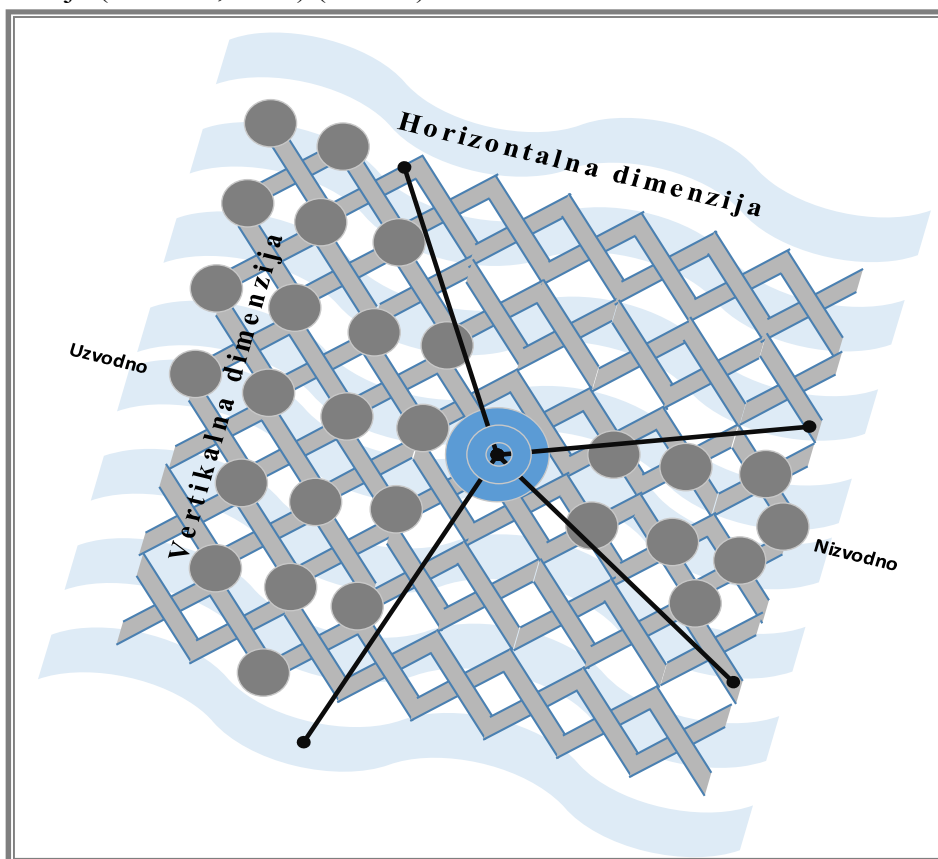
i indirektne strane uključene u stvaranje proizvoda, kroz različite ulaze, konverzije i izlaze (Baily, et al. 2008; Chopra & Meindl, 2010). Svaki ulaz pruža dodatnu vrednost izlazu koji krajnji kupac dobija u obliku proizvoda i/ili usluge kao zbir vrednosti na kraju lanca snabdevanja (Lysons, 2000).

Stoga, većina lanaca snabdevanja predstavlja mrežu (Chopra & Meindl, 2010; Lysons & Farrington, 2006) koja je dinamična i kompleksna za upravljanje. (Taylor, 2004).

Tipičan lanac snabdevanja može biti kompleksan zbog:

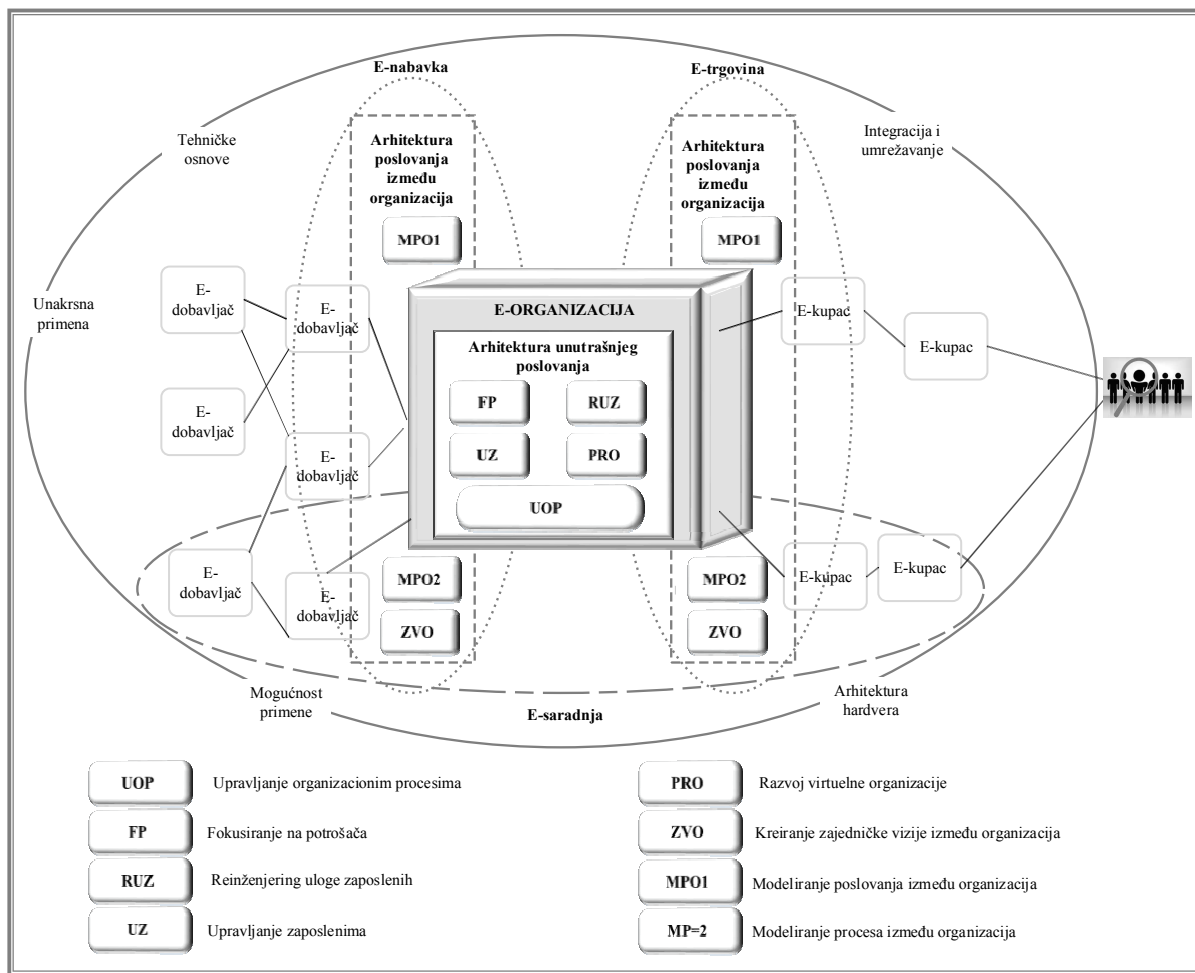
- velike mreže međusobno povezanih članica lanca snabdevanja, kao što su dobavljači, proizvođači i distributeri;
- činjenice da svaki učesnik može biti član velikog broja drugih lanaca snabdevanja i
- dinamičke prirode lanaca snabdevanja (Wu & O'Grady, 2005).

Struktura mreže lanaca snabdevanja obuhvata organizacije članice i relacije između tih organizacija (Lambert, 2006; Appelqvist, Lehtonen & Kakkonen, 2004). Dobro poznavanje strukture lanaca snabdevanja može dovesti do poboljšanja performansi lanaca snabdevanja (Quayle, 2006). Lanci snabdevanja mogu biti strukturirani prema (1) horizontalnoj strukturi, (2) horizontalnom položaju centralne organizacije u lancu snabdevanja i (3) vertikalnoj strukturi lanca snabdevanja (Lambert, 2006) (Slika 3).



Slika 1: Dimenzije lanca snabdevanja

Koncept SCM podrazumeva prevazilaženje intraorganizacionih granica u cilju postizanja veće vrednosti celokupne mreže lanaca snabdevanja. Razvoj ICT i Internet okruženje redefinišu i utiču na koncept upravljanja tradicionalnim lancima snabdevanja, omogućavajući integraciju učesnika i upravljanje složenim interfejsima između organizacija u mreži lanaca snabdevanja. E-poslovni model povezuje odvojene aktivnosti lanca snabdevanja u integrisani, koordiniran sistem koji je fleksibilan, efikasan i agiln (Slika 2).



Slika 2: Generički model arhitekture lanaca snabdevanja u e-okruženju (Rejman Petrović, D. Milanović, I. & Kalinić, Z., 2012).

E-SCM omogućava potpuno novi uvid u funkcionisanje informacija u lancu snabdevanja. Suštinska konkurentna prednost danas je brzina, a to je osnovni atribut informacija sa Interneta. Organizacije stiču kapital koristeći e-informacije na bazi kreiranog sistema koji omogućava istovremenu upotrebu podataka o lancu snabdevanja u realnom vremenu. Na ovaj način moguće je upravljati lancem snabdevanja u svakoj situaciji i efikasno odgovoriti na planirane, ali i na neočekivane situacije. E-informacije omogućavaju veću transparentnost i veći stepen kontrole kroz čitav lanac snabdevanja. Cilj je da se osnaže organizacije efikasnijim modelima upravljanja procesima u lancima snabdevanja, kao i da se menadžerima obezbedi uvid u ključne događaje, kako bi se na vreme sprovele eventualne korektivne mere. Informacije o nepredviđenim događajima omogućavaju menadžmentu efikasnu analizu, planiranje i predviđanje u lancu snabdevanja.

E-informacije obezbeđuju dublju i širu povezanost između organizacija u mreži lanaca snabdevanja, pri čemu se olakšava saradnja na svim nivoima, počevši od dizajna proizvoda do pružanja usluga kupcima (Johnson & Whang, 2002).

E-SCM omogućava organizacijama da ostvare uspešne veze sa partnerima u lancu snabdevanja i stvore strukturu kanala bez „pukotina“. Što su informacije između umreženih poslovnih partnera bolje sinhronizovane, ceo lanac snabdevanja je u mogućnosti da radi kao da je u pitanju jedna organizacija. Pri tome se formira mreža lanaca snabdevanja sa tradicionalnim entitetima kao što su dobavljači, proizvođači, distributeri i trgovci na malo, kao i novom vrstom posrednika, kao što su virtualni/ugovorni proizvođači, davaoci usluga i on-line trgovinska razmena. Takođe, omogućena je realizacija potpuno novih metoda prodaje i novih kanala prodaje. Uspešnost poslovanja podrazumeva da organizacije moraju da poštuju nove postulate u

saradnji u okviru lanaca snabdevanja. To podrazumeva uspostavljanje mreže partnera u lancu snabdevanja koji su podržani Web-om (Johnson & Whang, 2002).

Da bi prihvatile izazove poslovanja na tržištu, organizacije moraju da usvoje nove metode povezivanja pravovremenih e-informacija. Radi se o prenosu e-informacija na najbrži mogući način kroz lanac snabdevanja i međusobnom povezivanju svih delova mreže, da bi se formirao nesmetani lanac snabdevanja tj. e-sinhronizacija lanca snabdevanja. Cilj sinhronizacije je postizanje direktne veze između tražnje i nabavke na svim delovima mreže lanaca snabdevanja pomoću ICT resursa (Johnson & Whang, 2002).

Osnova za unapređenje e-lanaca snabdevanja predstavljaju Web servisi koji obuhvataju skup međusobno povezanih tehnologija za povezivanje informacionih sistema, bez obzira na programski jezik koji se koristi za kreiranje ovih komponenti ili platformu na kojoj rade (Fensel & Bussler, 2002; Hagel, 2002). Oni omogućavaju organizacijama da se na lakši način integrišu sa dobavljačima koji mogu imati drugačije unutrašnje sisteme (Vidgen, Frensis, Pawell, & Woerndl, 2004; Wu, 2004). Dok Web servisi nude mnoge prednosti u ovom domenu, njihova upotreba sa drugim tehnologijama i sistemima pruža velike mogućnosti za poboljšanje agilnosti sistema.

Integracija poslovnih procesa u lancima snabdevanja u e-okruženju

Poslovna kolaboracija omogućava integraciju poslovnih procesa između poslovnih partnera kroz elektronsku razmenu informacija i usluga. Na taj način organizacije održavaju bolje odnose sa svojim poslovnim partnerima kroz automatizaciju logike, pravila i toka odvijanja njihovih inter-organizacijskih procesa. Kao rezultat toga, jedan od ključnih izazova za poslovanje je kako efektivno i efikasno integrisati inter-organizacione aplikacije i aplikacije unutar organizacija. Međutim, postojeće metode za kreiranje i upravljanje poslovnim procesima nisu dizajnirane tako da bi se mogla ostvariti interakcija sa drugim procesima ili aplikacijama koje prevazilaze organizacione granice. Razvoj i korišćenje standarda kako bi se olakšala komunikacija između heterogenih sistemima je dobar način da se olakša e-poslovna integracija.

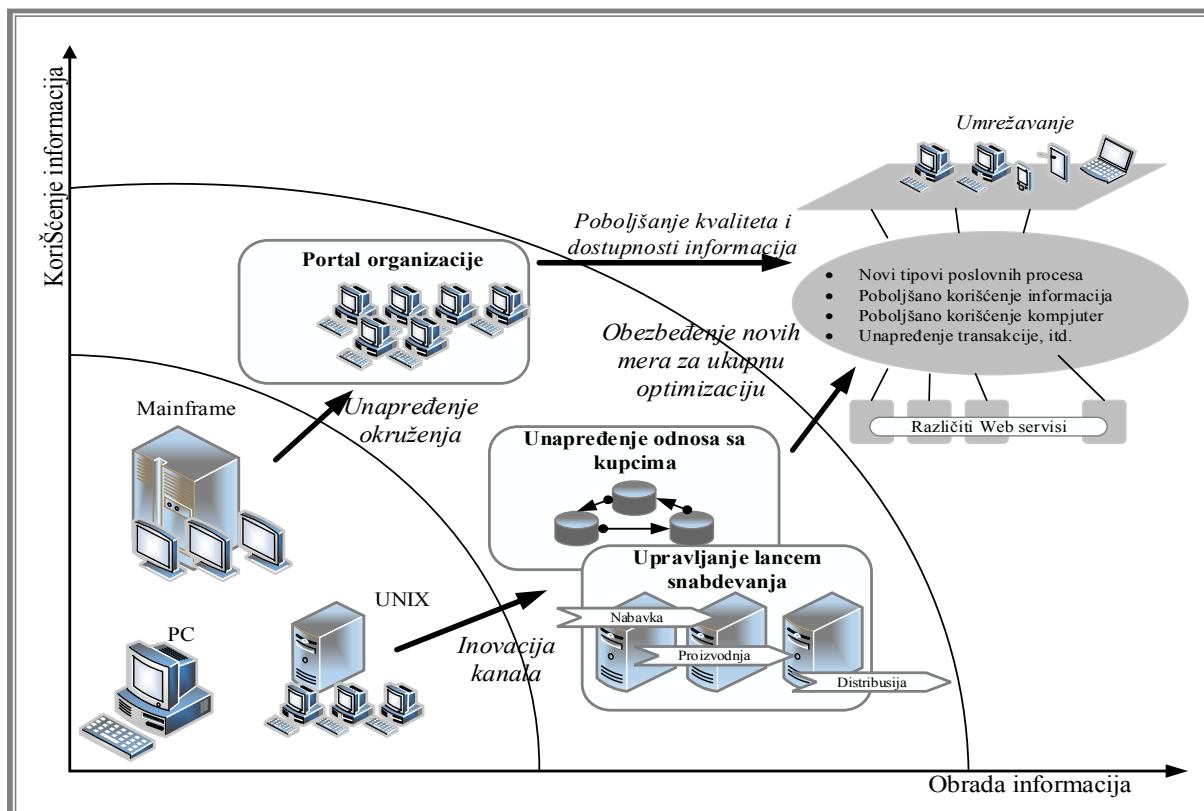
Korišćenjem Interneta, kao primarne platforme za komunikaciju, interoperabilnost i integraciju, informacioni sistemi imaju sve značajniju ulogu u pružanju konkurentne prednosti organizacijama. Organizacije se oslanjaju na Internet i druge ICT u upravljanju poslovnim procesima i čine ih transparentnim, fleksibilnim i sposobnim za integraciju sistema prevazilazeći sve vrste poslovnih i tehnoloških barijera. U poslednjih nekoliko godina Web servisi su počeli da imaju veliki uticaj na način na koji se razvijaju e-poslovne aplikacije i način na koji su sofisticirani procesi dizajnirani, implementirani i vođeni. Web servisi se pojavljuju kao odgovarajuće arhitekture koje omogućavaju integrisanje e-poslovanja između organizacija.

Sve brže promene u poslovnom svetu nameću potrebu za integracijom i menadžmentom različitih poslovnih procesa unutar i izvan organizacije, donošenjem odluka u realnom vremenu i optimizacijom svih poslovnih procesa. Informacioni sistemi moraju biti bolje organizovani i integrisani kako bi unapredili upotrebu poslovnih informacija u organizacijama (Slika 3).

Kako potreba za zadovoljenjem stalno rastućih očekivanja kupaca i poslovnih partnera za informacijama i uslugama u realnom trenutku nastavlja da raste, e-poslovne organizacije moraju da povežu i integrišu različite sisteme kako bi poboljšale produktivnost, efikasnost i ostvarile zadovoljenje kupaca.

Softver za upravljanje poslovnim procesima se može podeliti u dve kategorije: upravljanje tokom izvršenja aktivnosti (Workflow Management-WMS) i integraciju poslovnih aplikacija (Enterprise Application Integration-EAI). Pomoću njih moguće je koordinisati i kontrolisati interakciju zaposlenih i procesa i eliminisati ili smanjiti intervenciju zaposlenih u poslovnim procesima kroz automatizaciju protoka podataka i aktivnosti između aplikacija.

Sa razvojem Internet tehnologija u e-poslovanju, fokus je pomeren od stvaranja opipljivih dobara ka protoku informacija kroz lanac vrednosti, što je od ključnog značaja za procese organizacije (Basu & Kumar, 2002). To je povećalo interesovanje za metodama koje mogu pružiti dinamične i fleksibilne on-line usluge organizacijama. Danas, Web servisi predstavljaju dobro rešenje za upravljanje procesima i tokovima izvršenja aktivnosti. Model toka e-poslovanja može se sastojati od više procesa i aktivnosti, koji mogu biti potencijalno kreirani kao pojedinači Web servisi kroz funkcionalnu dekompoziciju. Korišćenjem Web servisa za upravljanje procesima u e-poslovanju mogu se rešiti problemi interoperabilnosti i interakcije koje imaju tradicionalni BPM sistemi i donose niz različitih pogodnosti, uključujući softver, fleksibilno poslovno partnerstvo i laku integraciju i održavanje aplikacija. Kao rezultat toga, tok procesa postaje "tok Web servisa".



Slika 3: Integracija sistema (Nakagawa, 2004)

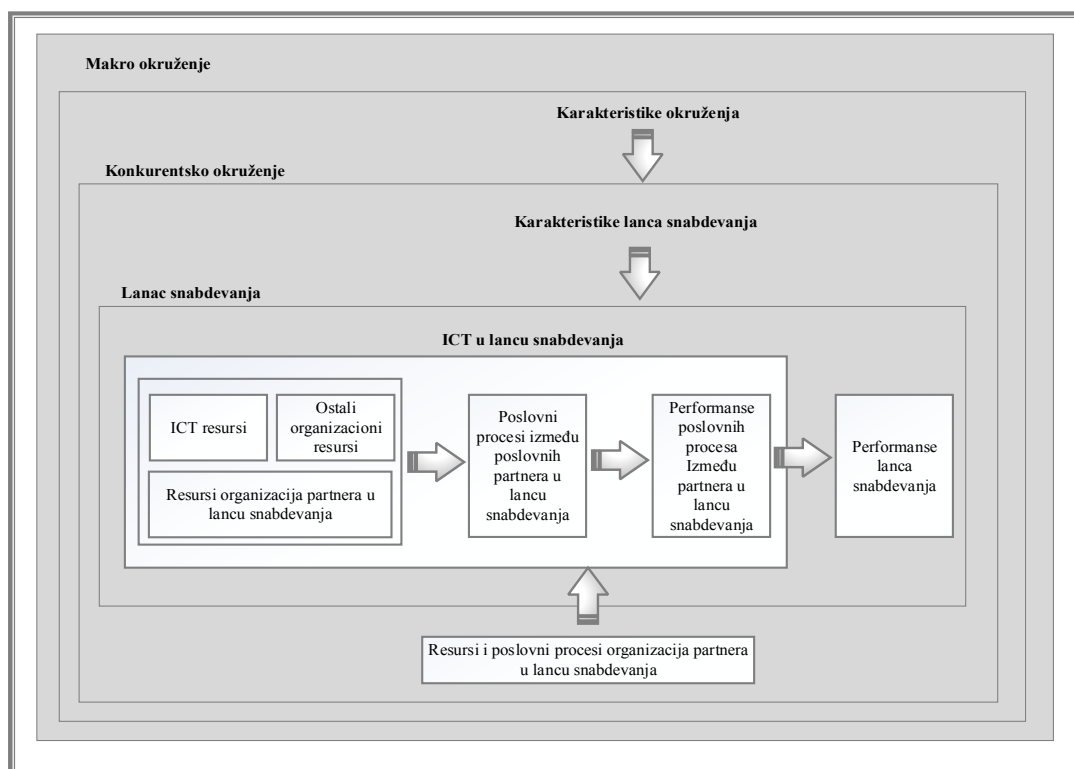
Trenutna upotreba poslovnih informacija je vrlo ograničena, jer se uglavnom sastoji od finansijskih podataka u fiksnim formatima izveštaja i koristi se samo od strane male grupe zaposlenih, na primer, izvršnih menadžera, korporativnih timova za planiranje i timova za finansije. Međutim, zaposleni na svim nivoima, uključujući i operativni nivo, sada zahtevaju informacije u realnom vremenu, kako bi kontinuirano mogli da unapređuju poslovne procese. Pored finansijskih podataka koje su koristili, izvršni menadžeri imaju potrebu za informacijama u realnom vremenu, kako bi identifikovali tekuće probleme kroz monitoring u realnom vremenu i vizuelizaciju operativnih poslovnih procesa, i donosili brže i pouzdanije poslovne odluke.

Uloga i značaj informaciono-komunikacione tehnologije u SCM

Internacionalizacija i globalizacija tržišta dovode do toga da organizacije moraju da se usresrede na unapređivanje svojih operativnih sposobnosti kako bi uopšte mogle da sarađuju sa svojim dobavljačima i kupcima bolje od konkurencije.

Centralno pitanje zajedno sa integracijom je razmena velikih količina informacija duž lanca snabdevanja, uključujući razne vrste informacija u realnom vremenu (Sanders, 2008). ICT omogućava deljenje velikih količina informacija i procesiranje informacija neophodnih za sinhronizovano donošenje odluka (Kearns & Lederer, 2003). Stoga, neki istraživači smatraju da je ICT okosnica upravljanje lancem snabdevanja (Sanders, 2007). Kao rezultat toga, naučnici su počeli da obraćaju sve veću pažnju na odnos između ICT i performansi lanca snabdevanja.

Relevantni poslovni procesi nisu samo oni u okviru jedne organizacije, već i poslovni procesi između organizacije u lancu snabdevanja. Pored toga, trgovinski partner se smatra kao resurs u lancu snabdevanja, a ne kao element spoljašnjeg konkurentskog okruženja. U ovom prvom domenu primena ICT i komplementarnih resursa može poboljšati procese u lancu snabdevanja ili omogućiti odvijanje novih procesa, što na kraju može uticati performanse SC. Drugi domen u ovom okviru je konkurentno okruženje u kojem lanac snabdevanja posluje. Lanac snabdevanja može biti globalan i sastojati se od organizacija iz različitih industrija. Iz tog razloga analiza uticaja okruženja treba da se fokusira na karakteristike lanca snabdevanja. Treći i završni sloj je makro okruženje, koji označava specifične faktore koji utiču na primenu ICT u poboljšanju performansi SC (Slika 4).



Slika 4: Uloga i značaj ICT za SCM

Prema Liang et al. (2010) "interni resursi" omogućavaju organizacijama da povećaju sposobnosti interne kontrole, jačanje kooperacije između odeljenja poboljšavaju kapacitet sistema i razvoj. Na taj način, unutrašnji resursi mogu poboljšati mogućnosti unutrašnjih operacija organizacije (Wade & Hulland 2004). "Eksterni resursi" omogućavaju organizacijama da se prilagode spoljašnjem okruženju i da unaprede poslovanje sa spoljnim partnerima, u smislu saradnje i razmene informacija (Liang et al., 2010). Eksterni resursi se uglavnom koriste u domenu upravljanja partnerstvima, reakcije tržišta i organizacione agilnosti (Hulland et al., 2007).

U skladu sa ovom podelom resursa na interne i eksterne resursa, može se napraviti razlika između odgovarajuće ICT. U oblasti MIS mnogi naučnici kategorišu ICT različito prema njihovim karakteristikama. Prema području ICT aplikacije i načinu na koji se ICT koristi

razlikuju se intra-organizaciona ICT i inter-organizaciona ICT (De Sanctis & Poole, 1994). Inter-organizaciona ICT predstavlja eksterne ICT resurse. Ovi resursi utiču na način na koji organizacije posluju unapređujući procese razmene informacija i saradnje između partnera u lancu snabdevanja. Radi se o informacionim sistema i tehnologijama koje povezuju različite organizacije u lancu snabdevanja. Intra-organizacioni ICT obuhvata sve unutrašnje resurse ICT koji se koriste za kontrolu i monitoring unutrašnjih procesa, a to su informacioni sistemi i tehnologije za planiranje, praćenje i isporuku komponenti i proizvoda kroz proizvodne operacije unutar organizacije (Vickery et al., 2003). Intra-organizacioni ICT i inter-organizacioni ICT imaju drugačiju ulogu u poboljšanju performansi SC. Upotreba inter-organizacioni ICT (kao što su Internet, EDI) dovodi do veće integracije lanca snabdevanja što rezultira boljim performansama, dok intra-organizaciona ICT (kao što su MRP/MRP II, ERP, APS) poboljšava kvalitet informacija i kao takva predstavlja uslov za efikasnu integraciju lanca snabdevanja.

Xuan Zhang analizira uticaj intra-organizacione ICT i inter-organizacione ICT na performanse dobavljača i ukazuje na to da inter-organizaciona ICT ima uticaj na performanse dobavljača kroz integraciju lanca snabdevanja. Takođe, rezultati istraživanja, ukazuju na to da intra-organizaciona ICT nema direktan uticaj na integraciju lanca snabdevanja ili dobavljača performanse. Međutim, upotreba intra-organizacione ICT predstavlja uslov da integracija između organizacija u lancu snabdevanja bude efikasnija.

Analiza rezultata istraživanja

Metodologija i podaci

Imajući u vidu kompleksne relacije između učesnika u e-lancima snabdevanja i neophodnost primene savremenih ICT nameću se dva pitanja:

- na kom ICT nivou se nalaze srpska preduzeća i
- da li se kao takva mogu uključiti u lance snabdevanja evropskih kompanija.

Da bi se opredelio nivo ICT-a u srpskim preduzećima analizirani su podaci o upotreba ICT u organizacijama u Republici Srbiji koji su rezultat istraživanja koje je sproveo Republički zavod za statistiku Srbije od 2006. do 2014. godine. Ankete za preduzeća sprovedene su na uzorku stratifikovanom po veličini i delatnosti. Obim uzorka je varirao od 1000 do 1400 preduzeća.

Prema metodologiji Evrostata, istraživanjem su bila obuhvaćena preduzeća sa 10 i više zaposlenih iz sledećih delatnosti: prerađivačka industrija; građevinarstvo; trgovina na veliko i malo, popravka motornih vozila; saobraćaj, skladištenje i veze; poslovi u vezi s nekretninama; snabdevanje električnom energijom, gasom, parom i vodom; usluge smeštaja i ishrane; informisanje i komunikacija; administrativne i pomoćne uslužne delatnosti; kao i finansijski sektor (banke i osiguravajuća društva).

Rezultati istraživanja pokazuju da 100% preduzeća na teritoriji Republike Srbije koristi računar u svom poslovanju, kao i da u Republici Srbiji, 100% preduzeća ima internet priključak, što je za 0,4% više u odnosu na 2013. godinu, a 9,4% više u odnosu na 2007. godinu. 74% preduzeća poseduje Web-sajt, što čini povećanje od 0,2% u odnosu na 2013. i 2012. godinu (Republički zavod za statistiku Srbije).

Kako bi se odredio nivo primene ICT u preduzećima u Republici Srbiji u 2014. godini, analizirana je anketa koja je obuhvatala 1200 preduzeća, pri čemu je stopa odgovora bila 97,7 %. Procentualno učešće malih preduzeća je bilo 42,3%, srednjih preduzeća 32,3%, a velikih preduzeća 25,4%. Za svrhe ovog istraživanja izdvojena su pitanja koja se odnose na intra-organizacionu ICT i inter-organizacionu ICT, a koje predstavljaju neophodan uslov za uključivanje preduzeća u e-lance snabdevanja. Analizirani su odgovori na pitanja navedena u Tabeli 1.

Tabela 1: Upotreba ICT u preduzećima u Republici Srbiji u 2013. godini

(Upotreba informaciono- komunikacionih tehnologija u Republici Srbiji, Republički zavod za statistiku Srbije, <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=206>, 02.april 2015.)

Pitanje	Mala preduzeća (zaposleni-10-49)	Srednja preduzeća (zaposleni-50-249)	Velika preduzeća (zaposleni-250 i više)
Da li vaše preduzeće zapošljava ICT stručnjake?	16,9	37,2	68,1
Da li je vaše preduzeće obezbedilo bilo kakvu vrstu obuke zaposlenima radi razvoja ICT veština tokom 2013? • Obuka ICT stručnjaka • Obuka ostalih zaposlenih	7,0 16,0	12,2 27,9	31,8 35,1
Da li je vaše preduzeće koristilo softverski paket ERP za razmenu informacija o prodajama i/ili nabavkama sa drugim internim službama (npr. finansije, plan, marketing, itd.)?	5,1	22,8	45,7
Da li vaše preduzeće koristi bilo koju softversku aplikaciju za upravljanje informacijama o klijentima (tzv. CRM softver) koja omogućava: • Unos, skladištenje i stavljanje na raspolaganje informacije o klijentima ostalim službama • Analiziranje informacije o klijentima za potrebe marketinga (utvrđivanje cena, organizovanje prodajnih promocija, odabir distributivnih puteva, itd.)	7,3 6,7	40,4 34,8	24,9 21,3
Da li vaše preduzeće prima ili šalje EDI tip poruke pogodne za automatsku obradu, koje su namenjene kao? • Instrukcije za plaćanje finansijskim institucijama • Slanje podataka ka zvaničnim institucijama ili prijem podataka od njih (povraćaj poreza, statistički podaci, carinske deklaracije)	4,6 3,9	17,7 17,8	19,9 16,6
Da li je vaše preduzeće tokom 2013. slalo elektronske fakture?	34,2	58,6	43,2
Od ukupnog broja faktura koje je vaše preduzeće poslalo drugim preduzećima ili državnim institucijama, koliki je procenat faktura poslat kao: ** • Fakture u standardnoj formi pogodne za automatsku obradu (EDI, XML) 1-24% 25-49% 50-74% 75-100% • Fakture u elektronskoj formi koje nisu pogodne za automatsku obradu (e-mail, atačmenti poput pdf-a, slike formata JPEG, TIF) 1-24% 25-49% 50-74% 75-100% • Fakture samo u papirnom obliku 1-24% 25-49% 50-74% 75-100%	96,9 2,8 0,0 0,3 49,0 9,8 32,1 9,0 9,3 8,1 33,9 48,7	99,6 0,1 0,3 0,0 34,4 11,1 52,4 2,1 2,1 7,7 56,1 34,1	86,1 2,5 2,5 8,9 49,2 15,3 32,3 3,2 16,6 8,8 40,6 34,0
Od ukupnog broja faktura koje je vaše preduzeće primilo tokom 2013, koliki je procenat faktura primljen kao: • Fakture u standardnoj formi pogodne za automatsku obradu (EDI, XML) 1-24%	99,0	94,9	84,4

Pitanje	Mala preduzeća (zaposleni-10-49)	Srednja preduzeća (zaposleni-50-249)	Velika preduzeća (zaposleni-250 i više)	
<ul style="list-style-type: none"> Fakture u elektronskoj formi koje nisu pogodne za automatsku obradu (e-mail, atačmenti poput pdf-a, slike formata JPEG, TIF) 	25-49%	0,2	0,1	2,4
	50-74%	0,2	5,0	6,5
	75-100%	0,5	0,1	6,8
	1-24%	0,5	0,1	6,7
	25-49%	0,0	0,0	0,5
	50-74%	0,4	5,0	8,2
	75-100%	99,0	94,9	84,6
Da li je vaše preduzeće primalo porudžbine za proizvode ili usluge putem EDI tip poruka tokom 2013?	0,2	1,2	2,2	
Molimo, ocenite učesće dela ukupnog prometa koji je rezultat primljenih naloga postavljenih putem EDI tip poruka u 2013.				
	1-24%	48,9	100,0	83,7
	25-49%	0,0	0,0	16,3
	50-74%	51,1	0,0	0,0
	75-100%	0,0	0,0	0,0
Da li je vaše preduzeće naručivalo proizvode/usluge putem veb-sajta ili EDI tip poruka tokom 2013?	39,4	44,6	42,4	
Da li je vaše preduzeće naručivalo proizvode/usluge putem EDI tip poruka? **	0,3	2,4	6,4	
Da li vaše preduzeće koristi instrumente identifikacije radio-frekvencije (RFID) za sledeće potrebe:				
<ul style="list-style-type: none"> Identifikacija osoba ili kontrola pristupa 	8,6	34,7	40,0	
<ul style="list-style-type: none"> Kao deo procesa proizvodnje i/ili usluga (praćenje i kontrola industrijske proizvodnje, lanca snabdevanja, praćenje inventara itd.) 	4,1	8,9	6,0	
<ul style="list-style-type: none"> Za identifikaciju proizvoda posle prodaje. 	2,5	4,3	2,2	

** Rezultati se odnose samo na preduzeća koja su potvrdno odgovorila na prethodno pitanje

Kada je u pitanju ulaganje u ICT veštine, u smislu zapošljavanja ICT stručnjaka i obuke zaposlenih, može se zaključiti da preduzeća još uvek ne pridaju ovome odgovarajući značaj, pogotovo kada su u pitanju mala i srednja preduzeća koja bi trebalo da budu pokretači privrednog razvoja i kao takva budu više uključena u lance snabdevanja evropskih kompanija. Ovo ukazuje da je svest o značaju ICT za poslovanje još uvek na niskom nivou. Tome ide u prilog i činjenica da su anketirana preduzeća 2008. godine na pitanje u vezi koristi od upotrebe ICT-a u najvećem procentu (preko 60%) odgovorila da "ne znaju" za korist ili da se ICT "ne primenjuje".

Automatska razmena informacija između različitih službi unutar organizacije podrazumeva:

- korišćenje jedne softverske aplikacije za podršku različitim službama organizacije;
- povezivanje podataka između softverskih aplikacija koje podržavaju različite službe organizacije;
- korišćenje zajedničke baze podataka ili skladišta podataka kojima se pristupa preko softverskih aplikacija koje podržavaju različite službe organizacije;
- automatska razmena podataka između različitih softverskih sistema.

Počev od 2007. godine, jedan od pokazatelja razvijenosti upotrebe ICT-a u organizacijama u EU jeste i mera u kojoj se sistem za upravljanje resursima organizacije (Enterprise Resource Planning-ERP) koristi u organizacijama. Slično ovome, i upotreba sistema za upravljanje odnosa sa kupcima, (Customer Relationship Management-CRM), počev od 2007. godine, jedan je od osnovnih pokazatelja razvijenosti upotrebe informaciono-komunikacionih

tehnologija u organizacijama u EU. S obzirom na tu činjenicu, nivo primene automatske razmene informacija u okviru srpskih preduzeća analiziran je kroz odgovore na pitanja u vezi posjedovanja i korišćenja softverskog paketa ERP, kao i neke od CRM softverskih aplikacija.

ERP softverski sistem prati sve aspekte poslovanja jedne organizacije. Implementirani ERP sistem je u mogućnosti da integriše poslovanje različitih delova organizacije (kao npr. računovodstvo, prodaja, proizvodnja, nabavka, itd.) u jednu jedinstvenu celinu. Tako se dobija sistem preko kojeg je moguće, s jedne strane, upravljati svim ljudskim i materijalnim resursima, a sa druge – planirati, razvijati i pratiti poslovne procese i procedure.

CRM omogućava organizaciji da se bolje upozna sa potrebama i navikama kupaca, i samim tim razvije čvršće veze s njima. CRM pomaže da se generišu neophodne informacije o kupcima, prodaji, marketinškoj efikasnosti, reakcijama kupaca i tržišnim trendovima. U srpskim preduzećima korišćenje ovih sistema je na veoma niskom nivou, koji je neprihvatljiv kada je reč o poslovanju u e-lancima snabdevanja.

E-poslovanje se može obavljati preko Web-sajta ili automatske razmene podataka između organizacija, ali ne obuhvata obične, ručno kucane individualne poruke. EDI tip prodaje je oblik prodaje preko EDI tip poruka i predstavlja generički termin za slanje ili primanje poslovnih informacija u jednom dogovorenom formatu koji dozvoljava automatsku obradu (npr. EDIFACT, UBL, XML...).

U tom smislu analizirana je i upotreba EDI tip poruka pogodnih za automatsku obradu.

Razmena elektronskih informacija u lancu snabdevanja može se obaviti putem sajta ili automatske razmene podataka i podrazumeva:

- razmenu svih vrsta informacija sa dobavljačima i/ili klijentima radi koordiniranja raspoloživosti i isporuke proizvoda i usluga krajnjem potrošaču;
- uključujući i informaciju o predviđanjima tražnje, zalihama, proizvodnji, distribuciji ili razvoju proizvoda;
- preko računarske mreže, ne samo Interneta već i ostalih veza između računara različitih preduzeća.

Razlikuju se dva oblika elektronskih faktura i to:

- e-faktura standardne forme (pogodna za automatsku obradu); ovakve fakture mogu se direktno razmenjivati između dobavljača i kupca, preko servisnog operatera ili preko elektronskog bankarskog sistema i
- faktura poslata elektronskim putem koja nije pogodna za automatsku obradu (npr. faktura poslata putem e-maila).

U anketiranim preduzećima još uvek dominira razmena informacija u papirnom obliku ili elektronskoj formi koja nije pogodna za automatsku obradu (e-mail, atačmenti poput pdf-a, slike formata JPEG, TIF), a učešće dela ukupnog prometa koji je rezultat primljenih naloga postavljenih putem EDI tip poruka u 2013. godini, i kod mali, i kod srednjih, i kod velikih preduzeća je 0,0%. Organizacije gube značajan deo tržišta time što se ne uključuju u e-trgovinu, što im dalje ograničava mogućnosti za uključivanje u lance snabdevanja evropskih kompanija.

Identifikacija putem radio frekvencije (Radio frequency identification-RFID) podrazumeva metod automatske identifikacije za skladištenje i daljinsko povlačenje podataka korišćenjem RFID tagova i transpondera. Glavni cilj primene RFID sistema je da se kroz automatsku identifikaciju i praćenje pojedinačnih proizvoda podigne efikasnost lanca snabdevanja. Za praćenje toka proizvoda kroz lanac snabdevanja, trebalo bi da budu zainteresovane sve organizacije članice lanca snabdevanja. Oni koji su već započeli sa implementacijom ove tehnologije beleže efekte kroz: uštede u vremenu rada i radnoj snazi; povećan stepen popunjenosti porudžbina; veći obrt zaliha; veću garanciju kvaliteta proizvoda; kraće vreme isporuke; niže prosečne i sigurnosne zalihe; manji nedostatak zaliha; manji gubitak proizvoda. Predvodnici ovakve primene RFID sistema u lancima snabdevanja su: Wal-Mart,

Metro, Tesco, Carrefour, Migros, Procter&Gamble, Otto konzern, Gillette, Oetker, Nestle, Ford, i dr.

Očigledno je da je primena i korišćenje i ove tehnologije u našim preduzećima na veoma niskom nivou, pogotovo za potrebe praćenja i kontrole proizvodnje, lanca snabdevanja, praćenja zaliha, identifikaciju proizvoda posle prodaje i sl., i u tom smislu predstavlja jedan od ograničavajućih faktora za uključivanje srpskih preduzeća u lance snabdevanja evropskih kompanija.

Ispitivanje zavisnosti veličine preduzeća i primene ICT

Za ispitivanje zavisnosti između veličine preduzeća i primene različitih IC veština i tehnologija, korišćen je χ^2 test kojim se proverava tvrdjenje o postojanju veze između kategorisanih promenljivih naspram nulte hipoteze da su promenljive nezavisne.

Pitanje na koje se ovde traži odgovor glasi:

Da li postoji zavisnosti između veličine preduzeća i primene različitih IC veština i tehnologija?

U tom smislu definisane su hipoteze:

H₀: Ne postoji zavisnost između promenljivih.

H₁: Postoji zavisnost između promenljivih.

Ukoliko se na osnovu χ^2 statistike i pridružene značajnosti zaključi da postoji statistički značajna zavisnost između promenljivih, ispituje se i jačina veze između dve promenljive izračunavanjem Kramerovog koeficijenta i koeficijenta kontigencije (Pallant, J. 2011).

Nakon sprovedene χ^2 procedure u testiranju hipoteza dobijeni su sledeći rezultati.

Tabela 2: Rezultati sprovedene χ^2 procedure u testiranju hipoteza o zavisnosti veličine srpskih preduzeća i primene različitih IC veština i tehnologija

Pitanje	χ^2	p-vrednost	Kramerov koeficijent	Koeficijent kontigencije
1.) Da li vaše preduzeće zapošljava ICT stručnjake?	212,414	0,000	0,426	0,392
2.a) Da li je vaše preduzeće obezbedilo obuku ICT stručnjaka tokom 2013?	93,425	0,000	0,282	0,272
2.b) Da li je vaše preduzeće obezbedilo bilo kakvu vrstu obuke ostalim zaposlenima radi razvoja ICT veština tokom 2013?	39,504	0,000	0,184	0,184
3.) Da li je vaše preduzeće koristilo softverski paket ERP za razmenu informacija o prodajama i/ili nabavkama sa drugim internim službama (npr. finansije, plan, marketing, itd.)?	185,396	0,000	0,398	0,370
4.a) Da li vaše preduzeće koristi bilo koju softversku aplikaciju za upravljanje informacijama o klijentima (tzv. CRM softver) koja omogućava unos, skladištenje i stavljanje na raspolaganje informacije o klijentima ostalim službama?	137,316	0,000	0,342	0,324
4.b) Da li vaše preduzeće koristi bilo koju softversku aplikaciju za upravljanje informacijama o klijentima (tzv. CRM softver) koja omogućava analiziranje informacije o klijentima za potrebe marketinga (utvrđivanje cena, organizovanje prodajnih promocija, odabir distributivnih puteva, itd.)?	110,117	0,000	0,307	0,293
5a). Da li vaše preduzeće prima ili šalje EDI tip poruke pogodne za automatsku obradu, koje su namenjene kao instrukcije za plaćanje finansijskim?	51,190	0,000	0,209	0,205
5b). Da li vaše preduzeće prima ili šalje EDI tip poruke pogodne za automatsku obradu, koje su namenjene za slanje podataka ka zvaničnim institucijama ili prijem podataka od njih (povraćaj poreza, statistički podaci, carinske deklaracije)?	50,139	0,000	0,207	0,203
6.) Da li je vaše preduzeće tokom 2013. slalo elektronske fakture?	52,180	0,000	0,211	0,206
7.) Da li je vaše preduzeće primalo porudžbine za proizvode ili usluge putem EDI tip poruka tokom 2013? *	5,103	0,011	0,074	0,074
8.) Da li je vaše preduzeće naručivalo proizvode/usluge putem Websajta ili EDI tip poruka tokom 2013?	2,603	0,272	0,047	0,047

Pitanje	χ^2	p-vrednost	Kramerov koeficijent	Koeficijent kontigencije
9.) Da li je vaše preduzeće naručivalo proizvode/usluge putem EDI tip poruka? ♣	4,451 *	0,017	0,18	0,108
10. a) Da li vaše preduzeće koristi instrumente identifikacije radio-frekvencije (RFID) za potrebe <i>Identifikacija osoba ili kontrola pristupa?</i>	124,786	0,000	0,326	0,310
10. b) Da li vaše preduzeće koristi instrumente identifikacije radio-frekvencije (RFID) kao <i>deo procesa proizvodnje i/ili usluga (praćenje i kontrola industrijske proizvodnje, lanca snabdevanja, praćenje inventara itd.)?</i>	9,169	0,010	0,088	0,088
10. c) Da li vaše preduzeće koristi instrumente identifikacije radio-frekvencije (RFID) za <i>identifikaciju proizvoda posle prodaje?</i>	2,995	0,224	0,51	0,50

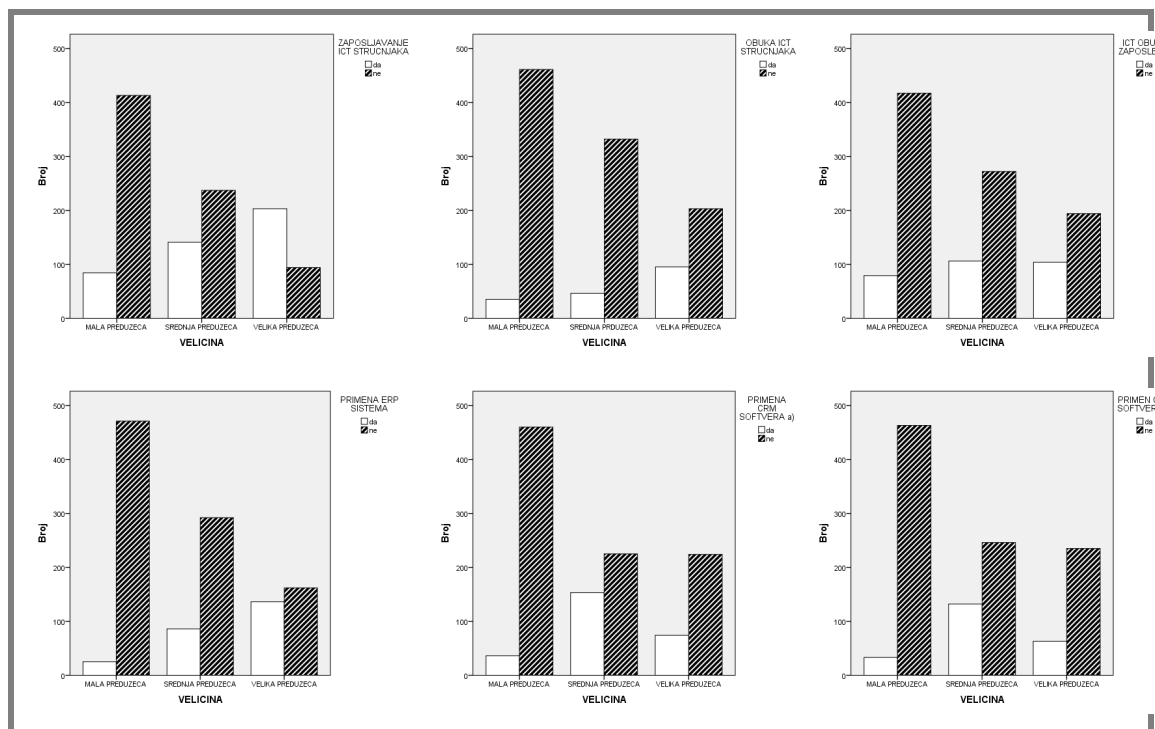
♣ zbog pojave malih očekivanih frekvencija (manje od 5) izvršeno je spajanje kolona za srednja i velika preduzeća

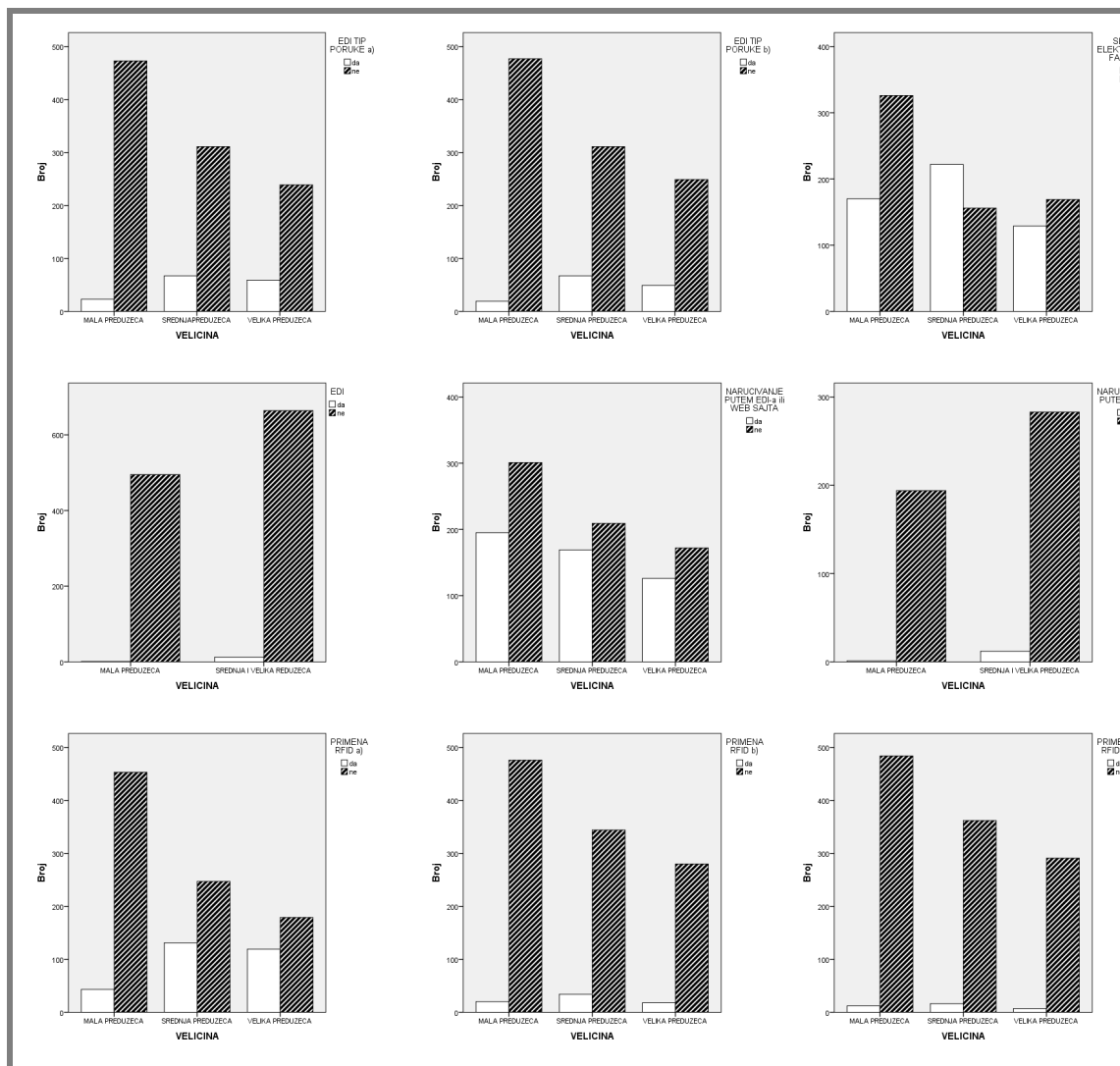
* Yates korekcija

Shodno dobijenim rezultatima, na osnovu vrednosti statistike χ^2 testa, p vrednosti i rizika greške prve vrste $\alpha=0,05$, zaključuje se da postoji dovoljno dokaza za prihvatanje alternativne hipoteze, odnosno da postoji statistički značajna zavisnost između promenljivih, osim u slučaju 8.) i 10.c) pitanja, gde se može konstatovati da nema dovoljno argumenata da se odbaci nulta hipoteza. U oba slučaja može se konstatovati da primena IC veština i tehnologija, koja je na izuzetno niskom nivou (skoro da se i ne primenjuje), ne zavisi od veličine preduzeća.

Na osnovu Kramerovog koeficijenta i koeficijenta kontigencije može se zaključiti da postoji slaba ili umerena zavisnost između promenljivih.

Na sledećem grafiku može se uočiti koja preduzeća su najviše zastupljena u odgovorima *DA* i *NE* na pitanja. Zapaža se da su uglavnom mala preduzeća procentualno najviše zastupljena u odgovorima da ne primenjuju IC veštine i tehnologije, a istovremeno najmanje zastupljena u odgovorima na pitanja da primenjuju odgovarajuće IC veštine i tehnologije.





Grafik 1: Zastupljenost veličine preduzeća u odgovorima na konkretna pitanja

Zaključna razmatranja

Digitalni jaz u nivou primene ICT i elektronskog poslovanja prisutan je ne samo na relaciji razvijene zemlje i zemlje u tranziciji, već i na relacijama kao što su gradske i ruralne sredine, kao i velika i mala preduzeća. Statistički pokazatelji govore da je proporcionalno broju stanovnika, Republika Srbija u sve većem zaostatku za Evropom i svetom, tako da se već postojeće velike privredne razlike još više produbljuju.

S obzirom da je istraživanje pokazalo da je primena ICT u srpskim preduzećima na veoma niskom nivou, kao i da postoji zavisnost između veličine preduzeća i primene različitih IC veština i tehnologija neophodno je posvetiti veću pažnju ovom problemu i podsticati razvoj i primenu ICT u preduzećima.

Ključni faktori koji utiču na brži razvoj e-poslovanja u Republici Srbiji su nivo investicija u ICT i opšti nivo znanja, veština i informisanosti u ovoj oblasti, što znači da je neophodno podići opšti nivo posedovanja e-veština, a to podrazumeva edukaciju menadžmenta i svih zaposlenih. Kako bi se doprinelo povećanju nivoa konkurentnosti naših preduzeća neophodno je snažno podsticati uvođenja ICT u poslovanje, pogotovo malih i srednjih preduzeća, koja inače teže obezbeđuju resurse za uvođenje ICT u poslovanje. Mala i srednja srpska preduzeća još uvek značajno zaostaju u primeni e-poslovanja za većinom zemalja članica EU. Uglavnom je korišćenje Interneta u poslovne svrhe orijentisano na e-bankarstvo i e-plaćanje. Kako bi se

podržalo uvođenje ICT i koncepta e-poslovanja, neophodna je edukacija ključnih stejkholdera, konsultantska pomoć pri uvođenju inovacija u e-poslovanje i razvoju softverskih rešenja, pomoć prilikom nabavke ICT opreme, kao i odgovarajuća finansijska pomoć. Samo ukoliko se nivo primene ICT podigne na viši nivo može se govoriti o mogućnosti uključivanja srpskih preduzeća u lance snabdevanja evropskih kompanija. To podrazumeva primenu ICT u svim segmentima poslovanja naših preduzeća, 24 sata dnevno, 7 dana u nedelji, 365 dana godišnje, a ne samo delimično korišćenje nekih intra i inter ICT i to samo sa pojedinim kupcima i dobavljačima.

Reference

1. Appelqvist, P., Lehtonen, J-M. & Kakkonen, J. 2004. Modelling in product and supply chain design: Literature survey and case study. *Journal of Manufacturing Technology Management*, 15(7):675–686.
2. Arsovski, Z., Rejman Petrović, D., Arsovski, S. & Pavlovic, A. (2012). Information Systems for Supply Chain Management in Automotive Industry. *Journal of TTEM - Technics Technologies Education Management*, 7 (1), 342-353. (a)
3. Arsovski, Z., Rejman Petrovic, D., Rankovic, V., Milanovic, I. & Kalinic, Z. (2012). Measuring the Data Model Quality in the E Supply Chains. *International Journal for Quality Research*, 6 (1), 47-53. (6)
4. Ayers, J.B. 2006. *Handbook of supply chain management*. Boca Raton, FL: Auerbach.
5. Baily, P.; Farmer, D.; Crocker, B.; Jessop, D. & Jones, D. 2008. *Procurement principles and management*. Harlow, England: Prentice Hall
6. Barrat, M. (2004). Understanding the meaning of collaboration in the supply chain. *Supply Chain Management. An International Journal*, 9 (1), 30-42.
7. Basu, A. & Kumar, A. (2002). Research commentary: workflow management issues in e-business. *Information Systems Research*, 13(1), 1-14.
8. Bozarth, C.C. & Handfield, R.B. 2006. *Introduction to operations and supply chain management*. Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.
9. Chopra, S. & Meindl, P. 2010. *Supply chain management: Strategy, planning and operation*. Boston: Pearson.
10. De Sanctis, G. & Poole, M.S. (1994). Capturing the complexity in advanced technology use: adaptive structuration theory. *Organization Science*, 5(2), 121-147.
11. Fensel, D. & Bussler, C. (2002). The web service modelling framework. *Electronic Commerce Research and Applications*, 1 (2), 113–137.
12. Hulland, J., Wade, M. & Antia, K.D. (2007). The impact of capabilities and prior investments on online channel commitment and performance. *Journal of Management Information Systems*, 23(4), 109-142.
13. Johnson, M.E. & Whang, S. (2002). E-business and Supply Chain Management: An Overview and Framework. *Production and Operations Management*, 11 (4), 413- 423.
14. Kearns, G.S. & Lederer, A.L. (2003). A resource-based view of strategic IT alignment: how knowledge sharing creates competitive advantage. *Decision Sciences*, 34(1), 1–29.
15. Lambert, D. 2006. Supply chain management, in D.M. Lambert (ed.). *Supply chain management: processes, partnerships, performance*, Supply Chain Management Institute, Florida, 1–24.
16. Lambert, D. M. & Cooper, M. C., (2000). Issues in Supply Chain Management, *Industrial Marketing Management*, 29, 65-83.
17. Lau, H.C.W. & Lee, W.B. (2000). On a responsive supply chain information system. *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*, 30 (7/8), 598-610.
18. Lee, H.L. (2002). Aligning supply chain strategies with product uncertainties. *California Management Review*, 44 (3), 105-119.
19. Liang, T.P., You, J.J. & Liu, C.C. (2010). A resource-based perspective on information technology and firm performance: a meta analysis. *Industrial Management & Data Systems*, 110(8), 1138-1158.
20. Lysons, K. & Farrington, B. 2006. *Purchasing and supply chain management*. Harlow: Prentice Hall-Financial Times.
21. Lysons, K. (2000). *Purchasing and supply chain management*, UK, Prentice Hall
22. Pallant, J. (2011). *SPSS priručnik za preživljavanje*, Beograd, Mikro knjiga

23. Rejman Petrović, D., Milanović, I., & Kalinić, Z. (2012). Arhitekture lanaca snabdevanja u e-okruženju. *Ekonomski horizonti*, 14(1), 37-50.
24. Ross, D. F. (2003). *Introduction to e-Supply Chain Management*. St. Lucie Press, New York
25. Sanchez, A.M. & Perez, M.P. (2003). The use of EDI for interorganizational co-operation and co-ordination in the supply chain. *Integrated Manufacturing Systems*, 14(8), 642-651.
26. Sanders, N.R. (2007). An empirical study of the impact of e-business technologies on organizational collaboration and performance. *Journal of Operations Management*, 25(6), 1332-1347.
27. Swaminathan, J.M. & Tayur S.R. (2003). Models for Supply Chains in E-Business. *Management Science*, 49 (10), 1387-1406.
28. Tarn, J.M., Yen, D.C. & Beumont, M. (2002). Exploring the rationales for ERP and SCM integration. *Industrial Management and Data Systems*, 102 (1), 26-34.
29. Taylor, D.A. 2004. *Supply chains: A manager's guide*. Boston: Addison-Wesley.
30. Vickery, S.K., Jayaram, J., Droge, C. and Calantone, R. (2003). The effects of an integrative supply chain strategy on customer service and financial performance: an analysis of direct versus indirect relationships. *Journal of Operations Management*, 21(5), 523-539.
31. Vidgen, R., Francis, D., Powell, P. & Woerndl, M. (2004). Web service business transformation: Collaborative commerce opportunities in SMEs. *Journal of Enterprise Information Management*, 17 (5), 372–381.
32. Wade, M. & Hulland, J. (2004). The resource-based view and information systems research: review, extension, and suggestions for future research. *MIS Quarterly*, 28(1), 107-142.
33. Waters, D. 2009. *Supply chain management: An introduction to logistics*. London: Palgrave Macmillan.
34. Wieder , B., Booth, P., Matolcsy, Z.P. & Ossimitz, M.L. (2006). The impact of ERP systems on firms and business process performance. *Journal of Enterprise Information Management*, 19 (1/2), 13-29.
35. Wu, T. & O'Grady, P. 2005. A network-based approach to integrated supply chain design. *Production planning and control*, 16(5),444–453.
36. Xuan Zhang Dirk Pieter van Donk Taco van der Vaart (2011). Does ICT influence supply chain management and performance? *International Journal of Operations & Production Management*, 31(11), 1215-1247
37. Zhang, C. and Dhaliwal, J. (2009). An investigation of resource-based and institutional theoretic factors in technology adoption for operations and supply chain management. *International Journal of Production Economics*, 120(1), 252-269.
38. Upotreba informaciono-komunikacionih tehnologija u Republici Srbiji, Republički zavod za statistiku Srbije, <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=206>

STRATEGIJA RAZVOJA INFORMACIONOG DRUŠTVA U REPUBLICI SRBIJI - IZAZOVI I PERSPEKTIVE

Igor Milanović*

***Apstrakt:** Da bi pospešila transformaciju u informaciono društvo, Vlada Republike Srbije je, vodeći se inicijativama ekonomske strategije za pametan, održiv i sveobuhvatan razvoj Evropa 2020 iz marta 2010. godine, u julu 2010. godine definisala Strategiju razvoja informacionog društva u Republici Srbiji, koja zajedno sa Strategijom razvoja elektronskih komunikacija, čini Digitalnu agendu Republike Srbije. Uspešnost primene definisane strategije merljiva je na osnovu poređenja dostupnih podataka Republičkog zavoda za statistiku iz oblasti upotreba informaciono-komunikacionih tehnologija za Republiku Srbiju i Eurostatovih podataka iz oblasti informaciono društvo (information society statistics) na nivou prosečnih vrednosti za 28 članica EU. Na osnovu unapred zadatog cilja strategije da Republika Srbija do 2020. godine po pokazateljima razvijenosti informacionog društva treba da dostigne prosek EU, ocenjeno je aktuelno stanje u ovoj oblasti (do 2015. godine) i data je procena mogućnosti ispunjenja konačnog cilja (zaključno sa 2020. godinom).*

***Gljučne reči:** informaciono društvo, strategija razvoja, IKT, pokazatelji razvijenosti.*

Uvodna razmatranja

Razvoj informaciono-komunikacionih tehnologija (IKT) je značajno uticao na celokupan razvoj ljudskog društva poslednjih godina prethodnog i prvih godina ovog milenijuma. Načini kojima ljudi komuniciraju sa institucijama, preduzećima ili međusobno, vremenom su postali direktno zavisni od elektronskih komunikacionih kanala. Komunikacija se, drugim rečima, izmestila u virtuelni svet.

Sa tehnološkog aspekta, infrastruktura koja podržava ovakav način komunikacije se podjednako brzo razvijala. Od početnih bakarnih evoluirala je do kablovskih i optičkih kanala distribucije informacija. Na drugoj strani, u svetu bežičnih komunikacija je zabeležen još veći napredak u smislu osvajanja novih tehnologija bežičnog prenosa podataka, pa smo tako danas svedoci početka primene 4G mreže i bežičnih uređaja sa direktnom međusobnom komunikacijom.

Da bi pospešila transformaciju u informaciono društvo, Vlada Republike Srbije je, vodeći se inicijativama ekonomske strategije za pametan, održiv i sveobuhvatan razvoj Evropa 2020 iz marta 2010. godine, u julu 2010. godine definisala Strategiju razvoja informacionog društva u Republici Srbiji, koja zajedno sa Strategijom razvoja elektronskih komunikacija, čini Digitalnu agendu Republike Srbije. Ciljevi ovako planiranog razvoja informacionog društva su povećanje efikasnosti rada, ekonomski rast, kao i povećanje zaposlenosti i kvaliteta života.

Ključni element uspešne realizacije definisane strategije predstavlja kvalitetan i svim građanima dostupan širokopojasni (broadband) Internet koji će omogućiti ubrzani razvoj e-koncepta kao što su: e-poslovanje, e-obrazovanje, e-uprava, e-zdravstvo i e-pravosuđe.

Uspešnost primene definisane strategije merljiva je na osnovu poređenja dostupnih podataka Republičkog zavoda za statistiku iz oblasti upotreba informaciono-komunikacionih tehnologija za Republiku Srbiju i Eurostatovih podataka iz oblasti informaciono društvo (information society statistics) na nivou prosečnih vrednosti za 28 članica EU. Za poređenje je uzeto 12 dostupnih pokazatelja razvijenosti informacionog društva za period 2009-2014. godina.

* djidji@kg.ac.rs

Na osnovu unapred zadatog cilja strategije da Republika Srbija do 2020. godine po pokazateljima razvijenosti informacionog društva treba da dostigne prosek EU, ocenjeno je aktuelno stanje u ovoj oblasti (do 2015. godine) i data je procena mogućnosti ispunjenja konačnog cilja (zaključno sa 2020. godinom).

Osim toga, u radu je dat i osvrt na oblasti i prioritete Strategije sa subjektivnim autorovim komentarima o stepenu (procentu) realizacije u oblastima gde je to bilo moguće utvrditi na osnovu dostupnih informacija. Po oblastima je izvršeno i ponderisanje značajnosti prioriteta i na taj način je utvrđen metodološki okvir za dobijanje kvantitativnih pokazatelja o ukupnom stepenu realizacije postavljenih prioriteta iz Strategije.

Informaciono društvo

Savremeno društvo, u kojem centralnu poziciju imaju IKT, definisano je kao novo društvo sa novim imenom – informaciono društvo. To je društvo u kojem kreiranje, obrada i distribucija informacija postaju najznačajnije ekonomske, ali i kulturne, odnosno društvene aktivnosti. To je društvo karakteristično po veoma visokom intezitetu informacija u svakodnevnom životu najvećeg broja građana, u najvećem broju organizacija odnosno poslovnih sistema; društvo karakteristično po potrebi opštih ili kompatibilnih tehnologija za laku i efikasnu realizaciju širokog spektra ličnih, društvenih, edukativnih i poslovnih aktivnosti; društvo karakteristično po izuzetnim mogućnostima brzog primanja, slanja i razmene digitalnih podataka pri čemu geografske pozicije i daljine uopštenisu važne (Đorđević, 2012).

Poslednjih godina prethodnog milenijuma veliki broj država u svetu je, uvidevši šta donosi nagla ekspanzija IKT-a, započeo sa primenom projekata e-društva u cilju stvaranja digitalno pismenog društva u kojem bi svakog svog građanina, poslovni sistem i državnu instituciju (administraciju) približili digitalnom dobu obezbeđujući na taj način svojim građanima u perspektivi prednosti koje donosi informaciono društvo. EU je još 1999. godine započela projekat e-Europe u cilju stvaranja digitalno pismene Evrope. Velika Britanija, Francuska, Holandija, Švedska, Danska, Norveška i Finska su 5 godina pre započinjanja ovog projekta već imale sopstvene planove razvoja elektronskih komunikacija. Nažalost, ovaj period je u Srbiji ostao zapamćen kao period velike društvene krize, pa je razmišljanje na temu informacionog društva moralo da sačeka neke bolje dane u novom milenijumu.

Primena ovakvih projekata e-društva se bazira na razvoju:

- e-poslovanja – kroz reinženjering poslovnih procesa koji će koristiti IKT, posebno u malim i srednjim preduzećima,
- e-obrazovanja – korišćenje Interneta i multimedije u svrhu poboljšanja kvaliteta učenja omogućavanjem pristupa udaljenim izvorima i uslugama i omogućavanjem saradnje i komunikacije na daljinu,
- e-uprave – koja olakšava proces informisanja, komunikacije i transakcije između državnih institucija, građana i preduzeća,
- e-zdravstva – koje uvodi IKT u zdravstvene usluge i omogućava dostupnost zdravstvenih digitalnih informacija i građanima i zdravstvenim radnicima,
- e-pravosuđa – koje otvara mogućnost elektronske komunikacije sa pravosudnim organima u cilju smanjenja troškova obrade zahteva i pravovremenog i ažurnog informisanja o predmetima i zakonima.

Savremena ekonomija se ne može zamisliti bez koncepta kao što su računari, računarske mreže i distribucija informacija u elektronskoj formi. Sveobuhvatna primena IKT je preduslov modernizacije društva i glavni nosilac ekonomskog razvoja. Mnoge države koje su već zakoračile u mrežnu ekonomiju nastavljaju da i dalje investiraju u razvoj i implementaciju IKT.

Osvrt na oblasti i prioritete Strategije razvoja informacionog društva u Republici Srbiji

Oblasti i prioriteti Strategije razvoja opisani su u trećem delu i to na sledeći način: Aktivnostikojese preduzimaju cilju razvojainformacionog društva trebadabudu usmereneka prioriteta uokviru sledećih oblasti:

1. Elektronske komunikacije, gdesu određenisledeći prioriteti:

- 1.1. otvoreni širokopoljasni pristup,
- 1.2. digitalno emitovanje televizijskog i radioprograma i digitalna dividenda,
- 1.3. komunikaciona infrastruktura javnog sektora.

2. E-uprava, e-zdravstvo i e-pravosuđe, gdesu određenisledeći prioriteti:

- 2.1. elektronski identitet usluga javnog sektora,
- 2.2. primena IKT u organima uprave i maocima javnih ovlašćenja,
- 2.3. primena IKT u sistemuzdravstvene zaštite,
- 2.4. primena IKT u pravosuđu.

3. IKT u obrazovanju, nauci i kulturi, gdesu određenisledeći prioriteti:

- 3.1. akademska računarska mreža,
- 3.2. IKT u obrazovanju,
- 3.3. istraživanja i inovacije u oblasti IKT,
- 3.4. digitalni sadržaji.

4. Elektronska trgovina (e-trgovina), gdesu određenisledeći prioriteti:

- 4.1. uklanjanje normativnih prepreka razvoje-trgovine,
- 4.2. elektronski račun i elektronsko plaćanje,
- 4.3. podsticanje razvoje-poslovanja,
- 4.4. zaštita potrošača u e-trgovini,
- 4.5. koordinacija razvoje-trgovine.

5. Poslovni sektor IKT, gdesu određenisledeći prioriteti:

- 5.1. razvoj ljudskih resursa,
- 5.2. razvoj start-up i inovativnih kompanija,
- 5.3. izvoz i prekogranični outsourcing,
- 5.4. zaštita intelektualnesvojinesoftvera i digitalni sadržaja.

6. Informaciona bezbednost, gdesu određenisledeći prioriteti:

- 6.1. unapređenje pravnog i institucionalnog okvira za informacionu bezbednost,
- 6.2. zaštita kritične infrastrukture,
- 6.3. borba protiv visokotehnoškog kriminala,
- 6.4. naučno-istraživački razvoj i razvoj oblasti informacione bezbednosti.

Verovatno najvažniji prioritet se odnosi na tačku 1.1 otvoreni širokopoljasni pristup. U trenutku pisanja ovog rada može se tvrditi da su relevantni operateri na teritoriji Republike Srbije već ostvarili ciljeve koji su postavljeni u Strategiji, pa tako danas u Srbiji imamo konkurentne operatere koji nude usluge pristupa Internetu po velikim brzinama. U toku je i uvođenje 4G mreže za prenosne uređaje, pa se može tvrditi da je stepen realizacije ovog prioriteta potpun.

Ne manje važan prioritet definisan je u tački 1.2 i odnosi se na digitalizaciju televizijskog i radio signala i gašenje zastarelog, analognog. Svedoci smo činjenice da je planirani datum iz Strategije (04.04.2012.) za prelazak na digitalni signal odavno prolongiran i

da se prelazak realizuje tek ovih dana (april-maj 2015. godine). Iako je došlo do kašnjenja od više od tri godine, svi predviđeni servisi su dostupni i implementiraju se fazno po regionima.

Trenutno ne postoji državna komunikaciona mreža (tačka 1.3), ali postoje najmanje dve institucije koje po svojoj definiciji pružaju podršku različitim vidovima državnih institucija pri umrežavanju i Internet pristupu, a to su UZZPRO (Uprava za zajedničke poslove republičkih organa) i AMRES (Akademska mreža Republike Srbije). Prioritet je delimično realizovan.

Uvođenje digitalnog potpisa umnogome je olakšalo poslovanje pravnih subjekata u Republici Srbiji, pa se može reći da je prioritet iz tačke 2.1 skoro u potpunosti ispunjen. Mali problem predstavlja odbijanje pojedinih pravnih subjekata da koriste digitalni potpis.

Isto se može reći i za tačku 2.2 jer su sajтови e-uprava doprineli olakšanoj komunikacija građana i pravnih subjekata sa organima lokalnih i državnih uprava.

Što se tiče primene IKT u sistemu zdravstvene zaštite (2.3) može se primetiti da se kasni sa izdavanjem novih digitalnih zdravstvenih knjižica (kartica), a samim tim su i definisani prioriteti daleko od realizacije: automatizacija i smanjenje troškova svih administrativnih postupaka i procesa koji prate osnovne delatnosti sistema zdravstvene zaštite, blagovremen prihvatanje podataka i podrška mogućim izmenama i proširenjima delatnosti, sigurna i efikasna razmena informacija između svih učesnika zdravstvenog sistema u cilju podizanja dostupnosti i kvaliteta zdravstvene zaštite, formiranje elektronske baze znanja zdravstvenog sektora, razmena informacija od značaja za obavljanje naučno istraživačke delatnosti, kao i obavljanje permanentnog obrazovanja medicinskog osoblja, zdravstvene informacije koje će da pomognu zdravstvenim radnicima u donošenju kliničkih odluka, uključujući i vodiče dobre prakse, baze znanja i stručnu literaturu i dr. Praktično nijedan od zadatih prioriteta nije realizovan, pa se može zaključiti da je ovo prioritet od najvažnijeg interesa u narednom periodu.

Kao i u zdravstvu, primena IKT u pravosuđu (2.4) je daleko od realizacije po definisanim prioritetima. O projektovanom sistemu ePravda koji obezbeđuje kompletan integrisan sistem koji podržava osnovne procese i operativne aktivnosti pravosudnih organa i obezbeđuje osnovu za merenje rezultata rada prema standardima koji će biti uspostavljeni sa pokazateljima koje će samo pravosuđe definisati za merenje dostignutog stepena reformskih ciljeva (nezavisnost, transparentnost, odgovornost i efikasnost) ne može se naći nijedan podatak u smislu realizacije i eventualne upotrebe.

Za razliku od prethodna dva prioriteta, može se reći da AMRES (3.1) besprekorno funkcioniše dugi niz godina.

U prioritetu 3.2 je navedeno da su veštine vezane za IKT odlučujuće za konkurentnost nacionalnih ekonomija i povećanje mogućnosti za nove poslove i zapošljavanje. Razvojem primene IKT u obrazovanju potrebno je postići sledeće: uspostavljanje modernog obrazovnog sistema koji je prilagođen potrebama informacionog društva, razvoj digitalnih obrazovnih sadržaja, obučenos nastavnika za korišćenje IKT, podizanje nivoa znanja i veština za korišćenje IKT kod najšire populacije, osposobljenost za primenu IKT na radnom mestu na način kojim se podiže stepen efikasnosti, poboljšava kvalitet rada i obezbeđuju bolji poslovi, uvođenje savremenog koncepta e-učenja i otvorenog učenja na daljinu, da IKT bude integralni deo obrazovnih programa, obrazovni programi i nastavni procesi prilagođeni potrebama informacionog društva, a nastavni kadrovi osposobljeni za moderne oblike nastave i dr. Ovaj prioritet je delimično realizovan.

Prioritetom 3.3 je predviđeno finansiranje izgradnje adekvatne infrastrukture za istraživanje i razvoj (IiR), školovanje i jačanje ljudskih i institucionalnih resursa, kao i osnivanje fondova od strane države koji će sve to finansirati.

Digitalni sadržaji (3.4) nastaju procesom digitalizacije građe, a to je proces koji se već uveliko realizuje u bibliotekama u Srbiji.

Činjenica je da više ne postoje značajne normativne i tržišne prepreke za realizaciju e-trgovine (4.1). Potrebno je još rešiti problem oporezivanja i carinskih procedura koje postoje prilikom izvoza ili uvoza proizvoda male vrednosti, kada direktni i indirektni troškovi tokom izvoza, odnosno uvoza postaju preveliko opterećenje u odnosu na vrednost proizvoda.

Elektronsko plaćanje (4.2) je u potpunosti omogućeno u više različitih vidova kao što su: elektronsko bankarstvo, platne kartice, pametni telefoni, PayPal i slično.

Država nije dovoljno učinila na podsticanju razvoja e-trgovine (4.3).

Država nije dovoljno učinila na zaštiti potrošača u e-trgovini (4.4).

Ne može se naći informacija o postojanju Saveta za razvoj e-trgovine (4.5).

Ne postoji pokazatelj koji ukazuje na povećanje broja svršenih studenata iz IKT-a (5.1).

Raste broj start-up kompanija u Srbiji (5.2).

Sve veći broj IKT stručnjaka se odlučuje da radi za strane firme putem Interneta, pri čemu je većina tih firmi neregistrovana za poslovanje u Srbiji, pa dolazi do velikih finansijskih gubitaka države na ime neisplaćenog poreza (5.3).

Efikasna zaštita intelektualne svojine softverskih proizvoda i drugih digitalnih sadržaja pretpostavka je razvoja domaćeg tržišta u ovoj oblasti (5.4).

Potrebno je doneti propise iz oblasti informacione bezbednosti kojima će se dodatno urediti standardi informacione bezbednosti, područja informacione bezbednosti, kao i nadležnosti i zadaci pojedinih institucija u ovoj oblasti (6.1). U Zakonu o informacionoj bezbednosti trebalo bi da se odredi institucija u okviru koje će nacionalni Centar za reagovanje u slučaju incidenata vezanih za informacione sisteme biti uspostavljen, kao i delokrug poslova tog organa. Pri izboru nadležne institucije, važno je imati u vidu postojeće uslove u kojima institucija posluje, odnosno voditi računa o stručnosti kadra, iskustvu i tehničkoj opremljenosti, ali i projekcijama budućeg poslovanja.

Potrebno je razvijati i unapređivati zaštitu od napada primenom informacionih tehnologija na kritične infrastrukturne sisteme, što pored IKT sistema mogu biti i drugi infrastrukturni sistemi kojima se upravlja korišćenjem IKT, poput elektro-energetskog sistema (6.2).

Organi za borbu protiv visokotehnološkog kriminala obrazovani su 2007. godine, kada su izvršene i odgovarajuće izmene u drugim propisima: Krivičnom zakoniku, Zakonu o krivičnom postupku, Zakonu o posebnim ovlašćenjima radi efikasne zaštite prava intelektualne svojine, kao i drugim zakonskim i podzakonskim aktima u vezi visokotehnološkog kriminala (6.3). Procenat ispunjenja ovog prioriteta je veliki i potrebno je konstantno unapređivati postojeća i usvajati nova rešenja u narednom periodu.

Stalna istraživanja i razvoj novih kriptografskih tehnika u okviru naučno-istraživačkih institucija su neophodna kako bi bilo moguće pravovremeno ukazati na moguće sigurnosne propuste (6.4).

S obzirom da postoji potreba da se oceni stepen realizacije prioriteta definisanih Strategijom, u radu je izvršeno ponderisanje prioriteta po značajnosti i oblasti, a onda je data i subjektivna procentualna ocena realizacije svakog prioriteta na osnovu dostupnih informacija o njegovom stepenu realizacije (tabela 1). Zbir svih pondera na nivou svake oblasti iznosi 1. U tabeli se mogu uočiti prioriteti sa velikim procentom realizacije, kao i oni drugi, sa malim procentom realizacije, koji su ujedno nešto na šta treba obratiti pažnju u narednom periodu.

Tabela 1: Procenat realizacije i ponderisanje prioriteta Strategije do 2015. godine

proritet	stepen značajnosti (ponder)	procenat realizacije na nivou prioriteta	procenat realizacije na nivou oblasti
1.1	0,5	90	67,5
1.2	0,4	50	
1.3	0,1	25	
2.1	0,25	90	45,5
2.2	0,2	100	
2.3	0,3	10	
2.4	0,25	0	
3.1	0,3	100	67,5
3.2	0,3	75	
3.3	0,3	20	
3.4	0,1	90	
4.1	0,25	90	57
4.2	0,25	90	
4.3	0,2	30	
4.4	0,2	30	
4.5	0,1	0	
5.1	0,25	60	50
5.2	0,25	50	
5.3	0,25	30	
5.4	0,25	60	
6.1	0,25	30	65
6.2	0,25	50	
6.3	0,25	90	
6.4	0,25	90	

Premnožavanjem pondera sa odgovarajućim procentualnim stepenom realizacije prioriteta, a nakon toga sabiranjem ovako dobijenih parcijalnih vrednosti dobija se konačna ocena stepena realizacije svih prioriteta na nivou oblasti u posmatranom trenutku (2015. godina). Ovako dobijene ocene ukazuju na sveukupan procenat realizacije Strategije, tj. dobija se kvantitativni pokazatelj koji govori o tome koliko toga je urađeno po oblastima.

Ako se uzme u okvir vremenski okvir za realizaciju Strategije i činjenica da se ocenjuje prva polovina perioda datog za realizaciju, može se zaključiti da sve oblasti sa preko 50% realizacije mogu dobiti prelaznu ocenu i za očekivati je da se na kraju predviđenog perioda brojke približe 100. Iz tabele 1 se vidi da je stepen realizacije druge oblasti najlošiji i to zahvaljujući činjenici da gotovo ništa nije učinjeno u okviru e-zdravstva i e-pravde. Odmah iza je oblast 5 gde bi trebalo više učiniti na sprečavanju neloyalne konkurencije stranih softverskih kuća.

Na samom kraju treba reći da je obaveza Vlade Republike Srbije da donosi akcione planove za realizaciju Strategije na dvogodišnjem nivou. Ovakvi akcioni planovi još uvek nisu dostupni.

Komparativna analiza pokazatelja razvijenosti informacionog društva u EU i Srbiji

Za ovu analizu su potrebne dve vrste podataka. Analizirani su podaci koji su javno dostupni sa sajta Republičkog zavoda za statistiku iz oblasti upotreba informaciono-komunikacionih tehnologija (<http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=205>) u periodu 2009-2014. godina za teritoriju Republike Srbije. Da bi se došlo do zaključka o stepenu razvoja informacionog društva u Republici Srbiji izvršeno je poređenje sa podacima javno dostupnim sa sajta Evropske komisije (<http://ec.europa.eu/eurostat/web/main/home>). U Strategiji razvoja je navedeno da je cilj da Republika Srbija do 2020. godine po

pokazateljima razvijenosti informacionog društva dostigne prosek EU. Na osnovu podataka iz posmatranog perioda može se izračunati prosečna stopa rasta po godini za svaki posmatrani pokazatelj razvijenosti i za EU i za Srbiju po formuli $\frac{\Delta}{x}$. Na osnovu dobijenih vrednosti za stope rasta, vrši se predviđanje za 2020. godinu i time dobija ocena ispunjenosti cilja, tj. da li će posmatrani pokazatelj razvijenosti informacionog društva za Srbiju dostići vrednost istog tog pokazatelja za EU na nivou proseka za 28 zemalja.

Opis oblasti je dat na <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=208>. Statistika upotrebe informaciono-komunikacionih tehnologija zasniva se na rezultatima istraživanja o upotrebi informaciono-komunikacionih tehnologija u domaćinstvima i pojedinačno i informaciono-komunikacionih tehnologija u privrednim društvima i finansijskim institucijama.

Oba istraživanja sprovode se po metodologiji Evrostata, na teritoriji Republike Srbije. (U okviru podataka za Republiku Srbiju ne prikazuju se podaci za AP Kosovo i Metohija.)

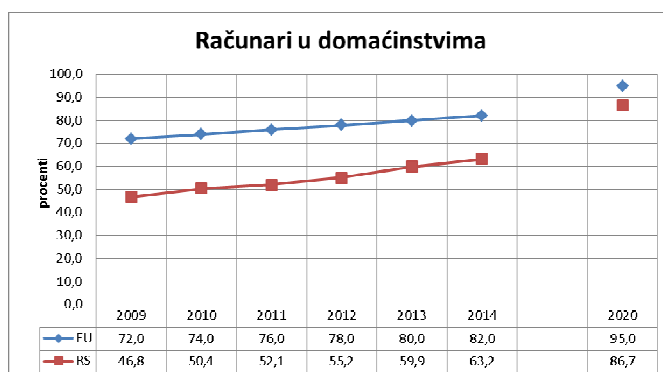
Kada je reč o domaćinstvima i pojedincima, referentni period čine tri meseca koja prethode telefonskom intervjuisanju dok za pojedina pitanja referentni period je januar mesec tekuće godine. Prema metodologiji Evrostata obuhvaćena su domaćinstva s najmanje jednim članom koji ima između 16 i 74 godine života, kao i pojedinci iste starosne dobi.

Referentni period za najveći broj pitanja postavljenih privrednim društvima je januar tekuće godine, dok se pojedina pitanja odnose na prethodnu godinu. Prema metodologiji Evrostata obuhvaćena su privredna društva sa 10 i više zaposlenih iz sledećih delatnosti: prerađivačka industrija, građevinarstvo, trgovina na veliko i malo, popravka motornih vozila, hoteli, kampovi i drugi smeštaj za kraći boravak, saobraćaj, skladištenje i veze, poslovi u vezi s nekretninama, iznajmljivanje i poslovne aktivnosti, kinematografske i video aktivnosti, radio i TV aktivnosti, kao i finansijski sektor (banke i osiguravajuća društva).

Na narednim slikama dati su rezultati komparativne analize zajedno sa predviđanjima za 2020. godinu.

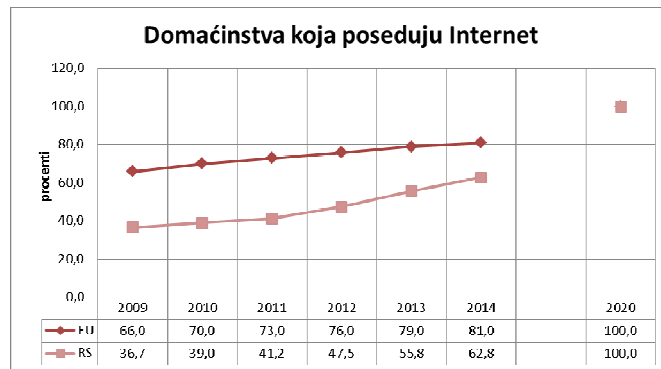
Domaćinstva/pojedinci

Prvi pokazatelj razvijenosti informacionog društva je procenat računara u domaćinstvima. Stopa rasta za EU iznosi 2,64%, a za Srbiju 6,19%. Projektovane vrednosti za 2020. godinu pokazuju da Srbija neće dostići željeni cilj, ali da će se ipak približiti proseku za EU.



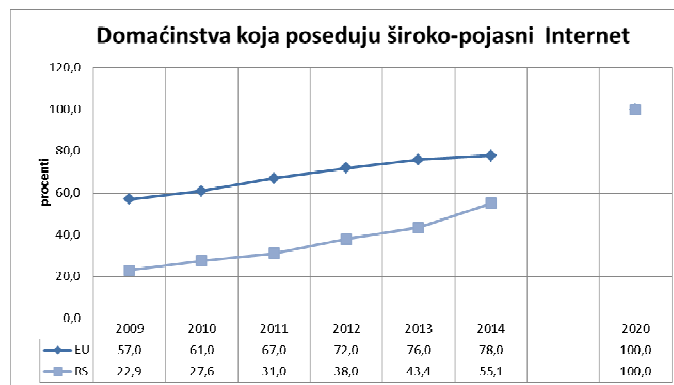
Slika 1. Računari u domaćinstvima

Drugi pokazatelj razvijenosti informacionog društva je procenat domaćinstava koja poseduju Internet. Stopa rasta za EU iznosi 4,18%, a za Srbiju 11,34%. Projektovane vrednosti za 2020. godinu pokazuju da će Srbija dostići željeni cilj.



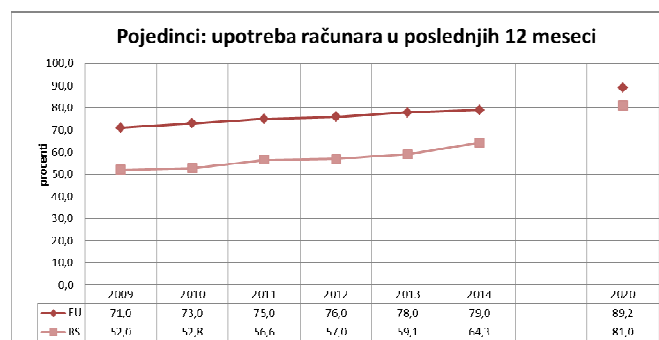
Slika 2. Domaćinstva koja poseduju Internet

Treći pokazatelj se odnosi na široko-pojasni (broadband) Internet u domaćinstvima. Stopa rasta za EU iznosi 6,47%, a za Srbiju čak 19,20%. Projektovane vrednosti za 2020. godinu pokazuju da će Srbija dostići željeni cilj.



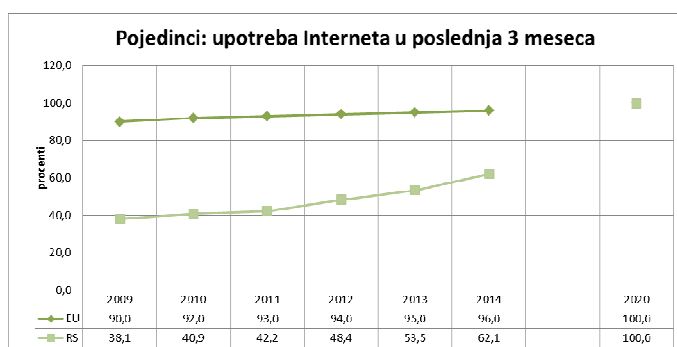
Slika 3. Domaćinstva koja poseduju široko-pojasni Internet

Četvrti pokazatelj razvijenosti informacionog društva je procenat upotrebe računara u poslednjih 12 meseci od strane pojedinaca. Stopa rasta za EU iznosi 2,16%, a za Srbiju 4,34%. Projektovane vrednosti za 2020. godinu pokazuju da Srbija neće dostići željeni cilj, ali da će se ipak približiti proseku za EU.



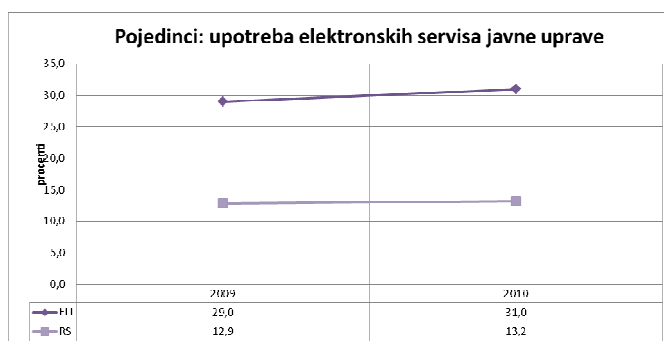
Slika 4. Pojedinci: upotreba računara u poslednjih 12 meseci

Peti pokazatelj se odnosi na upotrebu Interneta od strane pojedinaca u poslednja 3 meseca. Stopa rasta za EU iznosi 1,30%, a za Srbiju čak 10,26%. Projektovane vrednosti za 2020. godinu pokazuju da će Srbija dostići željeni cilj.



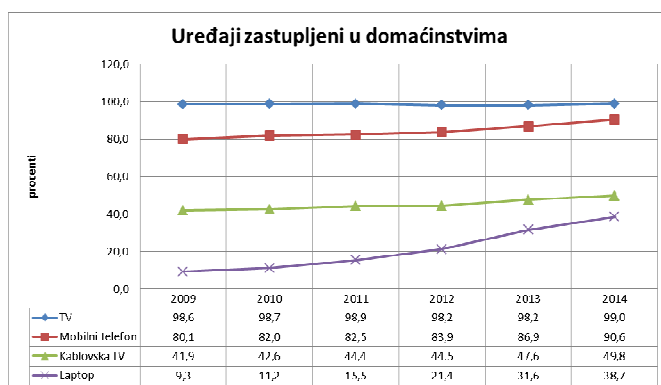
Slika 5. Pojedinci: upotreba Interneta u poslednja 3 meseca

Šesti pokazatelj se odnosi na upotrebu elektronskih servisa javne uprave od strane pojedinaca. Za ovaj pokazatelj ne postoje relevantni podaci ni na jednom sajtu, pa se na osnovu vrednosti iz samo dve godine ne može izvesti zaključak o stopi rasta, kao ni predviđanje za 2020. godinu. Primetno je da postoji veliko odstupanje izmerenih vrednosti za Srbiju i EU.



Slika 6. Pojedinci: upotreba elektronskih servisa javne uprave

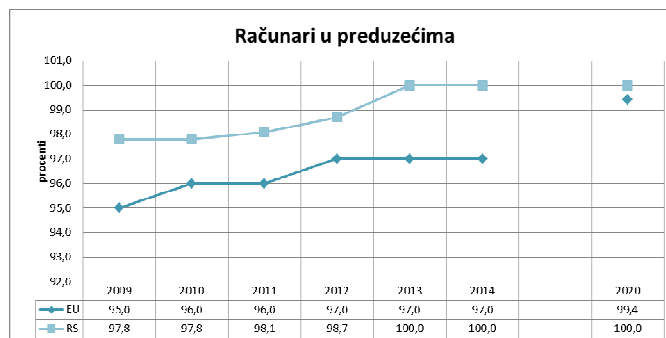
Sedmi pokazatelj razvijenosti informacionog društva se odnosi na zastupljenost uređaja u domaćinstvima. Za ovaj pokazatelj postoje relevantni podaci samo na sajtu Republičkog zavoda za statistiku, pa se na osnovu istih ne može izvršiti poređenje sa podacima istog tipa za EU. Svakako je primetan trend rasta svih uređaja, a naročito laptopova.



Slika 7. Uređaji zastupljeni u domaćinstvima

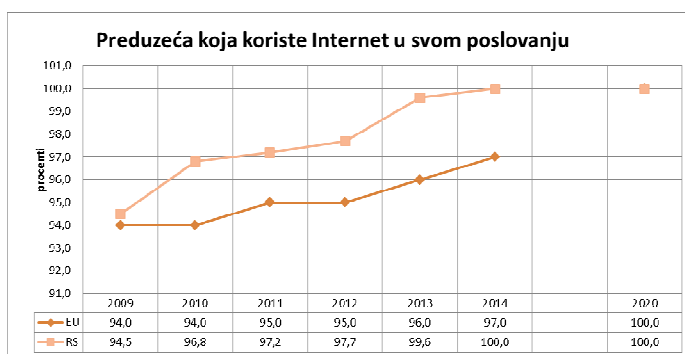
Preduzeća

Osmi pokazatelj se odnosi na upotrebu računara od strane preduzeća. Stopa rasta za EU iznosi 0,42%, a za Srbiju 0,45%. Srbija je već dostigla željeni cilj, a interesantno je primetiti da Srbija bolje stoji u odnosu na EU na osnovu dostupnih statističkih podataka.



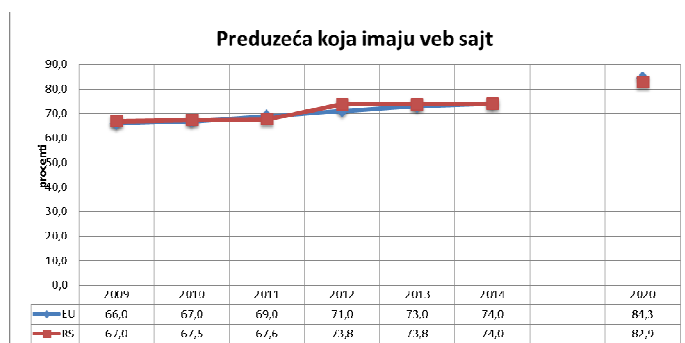
Slika 8. Računari u preduzećima

Deveti pokazatelj se odnosi na procenat preduzeća koja koriste Internet u svom poslovanju. Stopa rasta za EU iznosi 0,63%, a za Srbiju 1,14%. Srbija je već dostigla željeni cilj, a interesantno je primetiti da Srbija bolje stoji u odnosu na EU na osnovu dostupnih statističkih podataka.



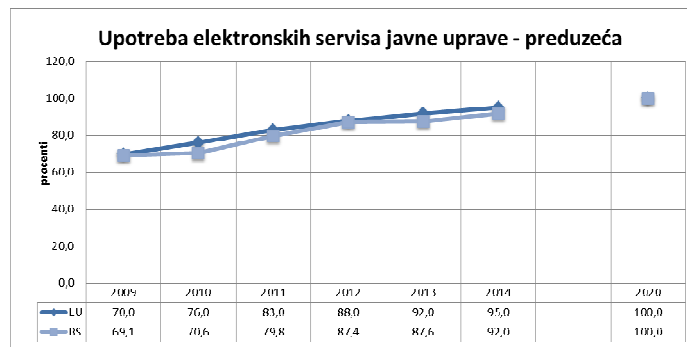
Slika 9. Preduzeća koja koriste Internet u svom poslovanju

Deseti pokazatelj razvijenosti informacionog društva se odnosi na procenat preduzeća koja imaju sopstveni veb sajt. Stopa rasta za EU iznosi 2,31%, a za Srbiju 2,01%. Projektovane vrednosti za 2020. godinu pokazuju da će Srbija dostići željeni cilj. Interesantno je uočiti i skoro potpuno poklapanje dijagrama.



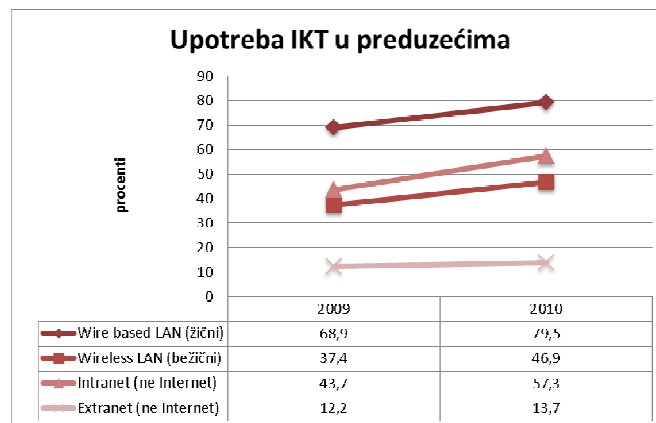
Slika 10. Preduzeća koja imaju veb sajt

Jedanaesti pokazatelj razvijenosti informacionog društva se odnosi na procenat upotrebe elektronskih servisa javne uprave od strane preduzeća. Stopa rasta za EU iznosi 6,30%, a za Srbiju 5,89%. Projektovane vrednosti za 2020. godinu pokazuju da će Srbija dostići željeni cilj. Interesantno je uočiti i skoro potpuno poklapanje dijagrama.



Slika 11. Upotreba elektronskih servisa javne uprave - preduzeća

Dvanaesti pokazatelj razvijenosti informacionog društva se odnosi na upotrebu informaciono-komunikacionih tehnologija u preduzećima. Za ovaj pokazatelj postoje relevantni podaci samo na sajtu Republičkog zavoda za statistiku, pa se na osnovu istih ne može izvršiti poređenje sa podacima istog tipa za EU. Svakako je primetan trend rasta svih pokazatelja.



Slika 12. Upotreba informaciono-komunikacionih tehnologija u preduzećima

Zaključna razmatranja

Strategija razvoja informacionog društva u Republici Srbiji je dokument formiran od strane Vlade Republike Srbije 2010. godine sa predviđenim periodom realizacije do 2020. godine. Na polovini perioda, ocenjivanjem stepena realizacije prioriteta po oblastima, kao i analizom i poređenjem javno dostupnih statističkih podataka koji predstavljaju pokazatelje razvijenosti informacionog društva, nedvosmisleno se dolazi do zaključka da je Srbija na dobrom putu.

U narednih pet godina neophodno je fokusirati se na realizaciju projekata e-zdravstva i e-pravde, obezbediti finansiranje izgradnje adekvatne infrastrukture za istraživanje i razvoj (IiR), školovanje i jačanje ljudskih i institucionalnih resursa i formirati Savet za razvoj e-trgovine. Realizacija ovih prioriteta bi dovela do velikog povećanja procenta realizacije prioriteta.

Važno je i povećati informatičku pismenost građana Srbije osnovnim i specijalizovanim obukama, a uz to i naći načine da računari postanu dostupni što većem broju stanovnika. Kada su preduzeća u pitanju pokazatelji su bolji i može se reći da Srbija stoji rame uz rame sa EU, bar na osnovu dostupnih statističkih pokazatelja.

Na samom kraju ostaje nejasno zašto Vlada Republike Srbije nije definisala nijedan Akcioni plan sa dvogodišnjim periodom realizacije. Sigurno je da bi ubrzao realizaciju prioriteta. Isto tako, ne postoji razlog da se statistički podaci koji se nalaze na sajtu Republičkog zavoda za statistiku ne pojave i na Eurostatovom sajtu. Dobijeni po istoj metodologiji, u mnogo manjem

obimu različitih ispitivanja, ipak ostaju nedostupni širem krugu korisnika iz Evrope na ovaj način.

Reference

1. Đorđević, G. (2012). Uticaj ICT informacionog društva na društveno – ekonomski razvoj, *Socioeconomica – The Scientific Journal for Theory and Practice of Socioeconomic Development*, 1(2),188 – 200.
2. Information society statistics, Eurostat, preuzeto sa <http://ec.europa.eu/eurostat/web/information-society/data/main-tables>, dana 28.04.2015.
3. Konsolidacija širokopojasne mreže, preuzeto sa http://www.digitalnaagenda.gov.rs/aktuelnosti/jacanje_institucionalnih_kapaciteta_za_elektronsku_upravu_u_repub/, dana 28.04.2015.
4. Milivojević, S. (2008). Informaciono društvo i medijska kultura, *Godišnjak 2008*, Fakultet političkih nauka, UDC 316.774:070.431.2, 267-276
5. Mrđa, N. (2008). *Informatičko društvo i mrežna organizacija preduzeća*, Beograd, Čigoja štampa
6. OECD (2011). *OECD Guide to Measuring the Information Society 2011*, OECD Publishing.
7. <http://dx.doi.org/10.1787/10.1787/9789264113541-en>
8. Strategija razvoja informacionog društva u Republici Srbiji do 2020. godine, preuzeto sa <http://www.digitalnaagenda.gov.rs/dokumenti/>, dana 26.04.2015.
9. Strategija razvoja elektronskih komunikacija u Republici Srbiji do 2020. godine, preuzeto sa <http://www.digitalnaagenda.gov.rs/dokumenti/>, dana 26.04.2015.
10. Upotreba informaciono-komunikacionih tehnologija, Republički zavod za statistiku, preuzeto sa <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=205>, dana 28.04.2015.
11. Webster, F. (2003). Information Society, *Encyclopedia of Library and Information Science*, DOI: 10.1081, 1338-1357