

INSTITUCIONALNE PROMENE KAO DETERMINANTA PRIVREDNOG RAZVOJA SRBIJE

Redaktor

Prof. dr Vlastimir Leković

UNIVERZITET U KRAGUJEVCU – EKONOMSKI FAKULTET

Izdavač

Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu

Dekan Fakulteta

Prof. dr Verica Babić

Recenzenti:

Prof. dr Zoran Arandžević

Prof. dr Siniša Zarić

Prof. dr Slobodan Cvetanović

Redaktor

Prof. dr Vlastimir Leković

Štampanje Zbornika radova finansijski je podržalo
Ministarstva prosvete i nauke Republike Srbije
Broj: 451-03-00580/2012-14

Tehnička priprema

Blaža A. Mitrović

Štampa

InterPrint - Kragujevac

Tiraž - 200

ISBN 978-86-6091-028-0

© 2012

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

SADRŽAJ

Predgovor	V
Neophodnost primjene institucionalnog pluralizma za održiv ekonomski razvoj Veselin Drašković, Mimo Drašković.....	1
Dva pristupa fenomenu ekonomska kriza - kriza kapitalizma ili prolazna greška finasijskog kapitala Božo Drašković.....	13
Ekonomska kriza i kriza ekonomske teorije – kontroverze u savremenoj ekonomskoj teoriji Gordana Marjanović, Vladimir Mihajlović.....	27
Oblici i efekti decentralizacije Darko Vuković, Ana Jovanović.....	45
Značaj ekonomije konvencija za ekonomsku politiku i ekonomski razvoj Dragan Radović, Jelena Stjepčević.....	61
Osnovna ograničenja modela finansiranja privrednog razvoja Srbije Slobodan Cvetanović, Igor Mladenović.....	73
Institucionalni okvir za novi model razvoja industrijskih okruga i lokalnih industrijskih centara Sofija Adžić.....	85
Industrija Srbije – drugi talas globalne ekonomske krize Ljubodrag Savić, Vladimir Mičić.....	105
Komparativna analiza makroekonomskih pokazatelja Srbije, Bugarske i Rumunije u procesu tranzicije Petar Veselinović, Nikola Makojević.....	135
Investicioni ambijent kao determinanta ekološke efikasnosti stranih direktnih investicija u Srbiji Marija Petrović-Randelović, Dalibor Miletić.....	155
Targetiranje inflacije u funkciji stabilnosti cena Milka Grbić, Milena Jakšić.....	177
Institucionalni i materijalni uslovi za privatno investiranje u Srbiji Petar Veselinović, Danijela Despotović, Ana Bojović.....	191

Veličina i otvorenost privrede kao determinante režima deviznog kursa u tranzicionim zemljama	
Nenad Stanišić, Nenad Janković.....	213
Institucije finansiranja izvoznih poslova	
Sandra Stojadinović Jovanović.....	229
Značaj relevantnog tržišta kao ključnog instituta kvalitetne procene uslova konkurencije	
Milan Kostić	249
Efekti reformskih procesa i regulatornog okruženja na bankarski sektor Srbije	
Violeta Todorović, Emilija Vuksanović	261
Likvidnost bankarskog sektora Srbije pod uticajem svetske ekonomske krize	
Jelena Božović, Ivan Božović.....	279
Uticaj promene poslovnog ambijenta na stilove liderstva	
Vesna Stojanović-Aleksić, Violeta Domanović.....	295
Trgovinska politika Srbije u funkciji harmonizacije sa Evropskom unijom	
Sreten Ćuzović, Svetlana Sokolov-Mladenović, Đorđe Ćuzović.....	309
Uloga javne revizije u prevazilaženju nelegitimnog duga i ekonomske krize	
Miloš Ilić, Dušan Saković.....	327
APSTRAKTI	
Postkrizna realokacija faktora rasta	
Edvard Jakopin.....	341
Poverenje kao institucionalni faktor ekonomske uspešnosti	
Vlastimir Leković	342
Institucionalni i politički faktori fiskalne konsolidacije	
Ljubinka Joksimović.....	343
Institucionalne pretpostavke efikasnosti politike zaštite konkurencije	
Boban Stojanović, Vladimir Radivojević, Tanja Stanišić	345
Sistemska ograničenja konkurentnosti privrede Srbije	
Ljiljana Maksimović.....	346
Održiva konkurentnost iz ugla demografske tranzicije	
Slavica Manić, Dragan Azdejković.....	347

PREDGOVOR

U ovom Zborniku objavljuju se radovi koji su prezentirani na tradicionalnom, XI naučnom skupu pod nazivom *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije u 2012. godini*, koji je održan 6. aprila 2012. godine u Kragujevcu. Organizatori naučnog skupa su Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu i Savez ekonomista Srbije. Na skupu je 48 autora izložilo 26 priloga, koji su tematski fokusirani na relevantna pitanja uspostavljanja i unapređivanja institucionalne infrastrukture privrede i društva, institucionalnih i makroekonomskih pretpostavki prevazilaženja ekonomske krize i na ključna pitanja konkurencije i ekonomskog rasta i razvoja.

Pored ukazivanja na aktuelne tekuće makroekonomske i privrednosistemske probleme, u uvodnim referatima su, u svojstvu ključnih faktora ubrzanja privrednog rasta, razmatrana pitanja sprovođenja strukturnih promena i kreiranja novog makroekonomskog modela privrednog rasta, sa naglaskom na značaj industrijske politike. Ukazano je da pretpostavku za ostvarivanje strateških razvojnih ciljeva privrede i društva predstavlja razvijena i konzistentna institucionalna infrastruktura, u prvom redu struktura prava svojine, koja je bitan faktor maksimiziranja društvenog blagostanja i visokog stepena sloboda.

Istraživači i naučni radnici sa fakulteta i naučnih instituta iz zemlje i inostranstva, teorijski, metodološki i empirijski su analizirali kompleksna pitanja institucionalizacije privrede i društva, čije je uspešno rešavanje uslov prevazilaženja postojećeg stanja i stvaranja uslova za dinamičan ekonomski rast i razvoj. Među aktuelnim pitanjima, posebna pažnja posvećena je problemima fiskalnog deficita Srbije i potrebi da se uskladi fiskalni kapacitet zemlje sa zahtevima za finansiranje. To podrazumeva definisanje jasnih fiskalnih pravila i kredibilnog programa fiskalne konsolidacije, koji bi bio integrisan u sveukupnu ekonomsku politiku. Jedna od značajnijih pretpostavki rasta i razvoja jeste pitanje formiranja i efikasne alokacije kapitala. U tom kontekstu, naglašava se potreba većeg oslanjanja na domaću štednju, za čije formiranje je neophodna i adekvatna podrška putem instrumenata i mera ekonomske politike. Istovremeno, za kvalitetno funkcionisanje privrede, neophodan je dobro koncipiran finansijski sistem, čija je uloga da slobodna novčana sredstva usmerava u najproduktivnije svrhe, kao i da alokira rizik ka onim subjektima koji na najbolji način mogu da upravljaju njime. Na bazi iskustava globalne krize, naglašava se potreba definisanja i sprovođenja odgovarajuće regulative, kako bi se minimizirali potresi u

finansijskom sistemu i stvorili se institucionalni uslovi za dugoročniju finansijsku, samim tim i ukupnu ekonomsku stabilnost u zemlji.

Pored navedenih tema, u radovima koji se publikuju u Zborniku, razmatraju se i pitanja industrije i industrijske politike, makroekonomskih pokazatelja ekonomske uspešnosti, značaja deviznog kursa za privredni razvoj, institucionalnih faktora zaštite konkurencije i sistemskih ograničenja konkurentnosti privrede Srbije, uloge liderstva, trgovinske politike, javne revizije.

Od ukupnog broja priloga koji su prezentirani na Naučnom skupu, u Zborniku se publikuje dvadeset radova. Šest unapređenih radova, koji su prezentirani na ovom Naučnom skupu, biće publikovano u tematskoj Svesci 2, Godište 2012. naučnog časopisa *Ekonomski horizonti*, čiji je izdavač Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu. U Zborniku će biti publikovani apstrakti tih radova.

Redaktor

Prof. dr Vlastimir Leković

Kragujevac, maj 2012.

NEOPHODNOST PRIMJENE INSTITUCIONALNOG PLURALIZMA ZA ODRŽIV EKONOMSKI RAZVOJ

Dr Veselin Drašković,* Dr Mimo Drašković*

Rezime: Dvodecenijsko trajanje, dubina amplitude i zaoštavanje krize, sa svim bolnim i pratećim manifestacijama i teškim posljedicama, nije dovoljna opomena "reformatorima" i nosiocima (neoliberalne) ekonomske politike u državama okruženja da nešto nije u redu i da konačno treba mijenjati taj navodni "razvojni" model. Nosioци ekonomske politike nijesu više dirižisti, nego alibi neoliberali. Oni sa simpatizerima i lobistima često u teorijskim raspravama optužuju dirižiste za privredne i reformske promašaje i postojeću krizu. To je paradoksalno, nefunkcionalno i netačno. Jedni institucionalni monisti (na vlasti i simpatizeri) optužuju druge (bivše) institucionalne moniste, koji im se stalno priviđaju kao dežurni krivci. Pri tome se, kao, zaboravlja da postoji veliki broj ekonomista, koji se dosledno godinama (uzalud) zalaže za institucionalni pluralizam, koji dominira u svim razvijenim privredama. U radu se razmatra funkcija, značaj i neophodnost primjene institucionalnog pluralizma kao uzornog modela za održiv privredni razvoj. Kritikuju se svi oblici institucionalnog monizma i ukazuje na njegove pogubne i dokazane posljedice. U skladu s tim, polazi se od hipoteze da formulu efikasnog i održivog ekonomskog razvoja treba tražiti u ekonomiji zasnovanoj na realnom institucionalnom pluralizmu.

Ključne riječi: institucije, institucionalni pluralizam, institucionalni monizam, neoliberalizam, ekonomski razvoj.

THE NECESSITY OF APPLYING OF INSTITUTIONAL PLURALISM IN ECONOMIC SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Abstract: Two decades of duration, depth and intensity of the crisis, with all the accompanying painful events, were not a sufficient warning to holders of (neoliberal) economic policy in the neighboring states that something is wrong and that the 'development' model ultimately needs to be changed. Policy makers are not dirigists any more but alibi neoliberals. In theoretical debates with their supporters and lobbyists they often accuse the dirigists for the failures of economy and reform and for the existing crisis, which is paradoxical. Some institutional monists (the authorities) blame the other (former) institutional monists, who are constantly seeing them as scapegoats. Simultaneously, it is quasi forgotten that most economists (in vain) stand for the institutional pluralism that

* Univerzitet Crne Gore, Fakultet za pomorstvo Kotor

dominates in all developed economies. This paper discusses the function, importance and necessity of applying institutional pluralism as an exemplary model of sustainable economic development. It criticizes all forms of institutional monism and points to its disastrous consequences. Its hypothesis is that the formula of an efficient and sustainable economic development should be sought in the economy based on institutional pluralism.

Keywords: institutions, institutional pluralism, institutional monism, neoliberalism, economic development.

Uvod

Brojne krize koje su se u svijetu dogodile posljednjih 15-tak godina, od finansijske krize 1997-99, preko ekonomske krize 2001-03, do najnovije globalne krize 2008-11, koja se reprodukuje, produbljuje i opasno prijeti, čine stalno aktuelnom potrebu preispitivanja svih institucionalnih monizama, posebno primjenu vulgarizovane i dominantno interesno orijentisane neoliberalne doktrine. Svakodnevno se u praksi i medijima otkrivaju i otvaraju mnogi novi problemi, koje je prouzrokovala njena nekritična primjena. Pitanje izlaza iz dugotrajne teške krize stalno je prisutno, kako u praksi, tako i u akademskim krugovima.

Magistralni tranzicioni procesi pretpostavljaju radikalne promjene odnosa i oblika privređivanja, svojine, mehanizama regulacije, političkog i normativnog režima. Uslov za to su bile i ostale realne, dosledne, korijenite i pluralistički usmjerene institucionalne promjene. One su trebale da dovedu do ekonomske stabilizacije, ekonomskog rasta i održivog ekonomskog razvoja. Institucionalizacija (pojam koji se na Zapadu ne koristi, ali se kod nas upotrebljava kao sinonim za sprovođenje institucionalnih promjena) je opšti okvir, zajednički imenilac i preduslov svih ostalih promjena. Neefikasnost mnogih postsocijalističkih privreda u tranziciji dobrim dijelom se objašnjava institucionalnim monizmom, odnosno zatajivanjem i vakuumom institucionalnog pluralima (Drašković 2006, s. 52). Parcijalnost i selektivnost u sprovođenju institucionalnih promjena i njihova interesna determinisanost ključni su uzroci njihovog neuspjeha. Nerazvijenost pluralizma ekonomskih institucija onemogućila je djelovanje institucionalne konkurencije kao ključnog promotera ekonomskog razvoja. Institucionalni monizam je pogodovao stvaranju raznih oblika pseudo-institucionalnih odnosa (paternalizam, monopolizam, lobizam, socijalna patologija, siva ekonomija, rentnoorijentisano ponašanje, dominacija politike nad ekonomijom i sl.).

Da bi bile uspješne, institucionalne promjene se moraju odvijati sinhronizovano, paralelno (istovremeno) i povezano. U praksi je dokazano da su uspješni i razvijeni ekonomski instituti komplementarni. Forsirano izolovano

razvijanje bilo kojeg instituta, na račun ostalih, vodi ekonomske reforme u ćorsokak. Dominacija institucionalnog monizma (misli se prvenstveno na navodno forsiranje tržišnog regulisanja) izazvala je nesagledive tranzicione posljedice. Izostala je *institucionalna kontrola*, koja podrazumijeva široke društvene interese i objektivne regulatore (za razliku od partijske kontrole, koja počiva na uskim lobističkim interesima i subjektivnim regulatorima ponašanja). Ojačali su *specifični oblici kontrole* ekonomskih tokova od strane nomenklaturno–lobističkih klanova, fabrikovanih iz vladajućih partijskih krugova i njihovih lobista (tzv. meta-institucionalizacija). Takvi oblici kontrole, svojom organizovanom i razgranatom mrežom interesnih neformalnih instituta,¹ podčinili su većinu oblasti ekonomskog i društvenog života. Pojedini »igrači« i njihove »veze« dominirali su nad institucijama kao pravilima igre. Sve je to deformisalo i redukovalo ekonomsku stvarnost i opštu institucionalnu strukturu.

Institucionalne promjene su vremenski, strukturno, kvalitativno, kvantitativno i funkcionalno značajno zaostajale za drugim tranzitivnim promjenama, umjesto da budu njihov oslonac, stimulans i garant. Poznato je da je D. North (1994, p. 79) insistirao na vremenskoj usklađenosti institucionalnih promjena, jer ona povećava propulzivnu moć svih ostalih promjena, od kojih su mnoge izmakle kontroli, ili su bile samo (uglavnom) retoričkog karaktera. Postojao je veliki raskorak između formalno uspostavljenih ekonomskih institucija i suštinskog ekonomskog ponašanja, koje je bilo daleko od regularnih normi.

Uzorni model

Nosiocima ekonomske politike u našem regionu navodno je nepoznata teorijska koncepcija institucionalnog pluralizma, koja se praktično primjenjuje u svim razvijenim privredama. Sjetimo se da je Nobelovac D. North (1981, p. 32) prije tri decenije pisao: „*Dominantan cilj kapitalističke države je izgradnja takve institucionalne strukture, provenstveno strukture prava svojine, pomoću koje se dostiže maksimizacija dohodaka (društveno blagostanje - prim. autora) i visok stepen sloboda*“ (preko minimizacije troškova za specifikaciju i zaštitu prava svojine – prim. autora).

Valjda bi trebalo svima, a posebno akademskim krugovima, da bude jasno da navedena“ institucionalna struktura“ podrazumijeva pluralizam institucija, a ne nikako monizam. Osvrnimo se – ima li negdje u širem regionu država Jugoistočne Evrope takve pluralističke institucionalne strukture? Nema. Zato nema ni

¹ Opšteprihvaćeni, rutinski stereotipi i norme ponašanja, ukorijenjeni u individualnoj i društvenoj svijesti, koji regulišu skrivene i polulegalne poslove.

društveno-ekonomskog blagostanja, ni visokog stepena sloboda, ni značajnijeg i dugotrajnijeg ekonomskog rasta i razvoja. Ali, nije to zato, kako neki ekonomski autori to prikazuju, što navodno postoji sukob dvaju polarizovanih (jednako štetnih) institucionalnih monista – neoliberala i dirižista. Zar nije diktat države (dirižista) samo zamijenjen diktatom kvazi tržišta („novih preduzetnika“, koji suštinski predstavljaju privilegovane novokomponovane bogataše)?

Od starih vremena su preuzete parole, obećanja, dominacija politike nad ekonomijom, reprodukcija krize, apologetika i palijativnost reformi. Sve su to sastavni djelovi ideologije vulgarizovanog neoliberalizma. Koliko puta smo pisali i upozoravali da postoji ogromna i suštinska razlika između teorijskog modela neoliberalizma i njegovog vulgarizovanog supstituta koji se primjenjuje u mnogim postsocijalističkim državama. Vulgarizacija neoliberalnog modela sprovodila se nekritičkim i jednostranim veličanjem tržišta, individualne inicijative, privatne svojine, ekonomskih sloboda i preduzetništva, i to u uslovima krajnje deformisanih tržišnih struktura, redukovanih institucija i smanjivanja navedenih kategorija u praksi na najmanju mjeru. Ključni problem tranzicije je što su se navedne propagirane kategorije u masovnim okvirima svele na najmanju mjeru, koju su determinisale upravo te kvazi-neoliberalne „reformne“ snage. To je bio veoma efikasan način da se propagirana i nominovana masovnost navedenih kategorija i promjena (u tome i is institucionalnih) značajno elimiše. Na taj način, tranzicijski vulgarizovani neoliberalizam je djelovao kao tranzicijski neoimperijalizam.

Neoliberalna teorijska mitologija je namjerno izabrana. Tržišna parola je djelovala mesijanski na izazivanje vjere stanovništva u više slobode, privatne inicijative, privatne svojine, preduzetništva i odgovarajuće motivacije. Zanimljivo je da je svaka mitologija iracionalna i da ekonomija pretpostavlja racionalan izbor i ponašanje. Nekontrolisano i kvazi-neoliberalno „oslobađanje ekonomije“ dovelo je do formiranja novih privilegovanih „elita“, prema kojima su one prethodne (socijalističke) zanemarljive.

Čak i da su mnogobrojni (a nijesu), pa i da su u većini (a nijesu), teorijski dirižisti, oni se ne mogu više kriviti za katastrofalne privredne rezultate. Jer, nijesu u vlasti, niti su upravljali „reformama“. Ekonomsku politiku vodili su, i još vode, nazovi neoliberali. To su osobe koje sa visoko interesnom motivacijom vulgarizuju teorijski neoliberalni model. Otvoreno se zalažu za pseudo-neoliberalne recepte ekonomske politike, prvenstveno za minimalno državno miješanje i kontrolu privrednih tokova. Pri tome, primaju državnu platu i ignorišu činjenicu da makroekonomski instrumenti ekonomske politike predstavljaju državno regulisanje, kao jednu od ključnih ekonomskih institucija! I da ta ekonomska institucija u raznim modalitetima postoji u svim državama svijeta! I da njen fijasko dovodi do fijaska bilo kakvog regularnog tržišta i svih njegovih regularnih

institucija, da ne govorimo o punokrvnom i integralnom tržištu! Kakvog li paradoksa! Zbog toga se i događa sve ovo što se događa.

Naravno, ne isključuje se mogućnost djelovanja specifičnog oblika prikrivenog dirizizma u savremenim uslovima. Riječ je o novom, dobro maskiranom i mutiranom obliku dirizizma, koji djeluje pod demokratskim i neoliberalnim plaštom. Objektivno, sve sive eminencije savremenih kvazi-neoliberalnih reformi imali su svoje utočište u makroekonomskim (dakle državnim) temeljima. Ispada da je državno regulisanje (zlo)upotrijebljeno u nečije privatne svrhe. To je vjerovatno ključni tranzicijski anti-fenomen, koji će biti detaljnije istražen tek *post festum*, sa bezbijedne istorijske distance. Naravno, autori koje samo kritički pomenuli ne misle na te neodiriziste, nego na ostatke starog socijalističkog dirizizma. Svaka rasprava na tu temu je suvišna, jer praksa neumoljivo sve pokazuje, makar u ovom dijelu.

Državno institucionalno regulisanje (u izvornom smislu) se zove u pomoć samo u kritičnim i kriznim situacijama, kojih je sve više. Nema sumnje da je drastično slabljenje ove ekonomske institucije omogućilo grabež državne imovine i netržišne (kvazi-neoliberalne) oblike bogaćenja. Nema dostupnih podataka, ali ni novca za naučna istraživanja navedenog fenomena. Ali, koliko god da se optužuju za zavisnost, mediji su, ipak, krcati informacijama o sindromu koji je metaforično nazvan „sanaderizacija“. Bilo je i ima toliko mnogo afera da ih više nije moguće pratiti. Zar je to i potrebno? Sve je vidljivo golim okom, sve na sopstvenoj „goloj“ koži osjeća većina stanovništva. I sve se to nastavlja, u režiji krupno zainteresovanih i (za sada) zaštićenih bogataša, kao i njihovih sitno zainteresovanih apologeta iz redova akademskih krugova. Papir sve i svašta trpi, kao i narod.

Kad smo već kod akademskih krugova, primijetili smo i njihov naučni „doprinos“ postojećem stanju. Zanimljivo je što u pojedinim *copy-paste* elaboracijama preuzimaju naučne izvore (među njima i naše) bez ikakvog citiranja. Ako to nekome nešto znači – oprošteno mu je. Ali, ne može se oprostiti preuzimanje isključivo „plišanih“ (neutralnih) naučnih stavova, uz apstrahovanje kritike kao suštine i poruke tih članaka. To je već jedan od oblika apologetike.

Treba napomenuti da savremena svjetska iskustva pokazuju da čak ni primjena navedenog uzornog modela pluralističkog institucionalizma više nije garancija za pokretanje ekonomskog rasta i uspostavljanje održivog ekonomskog razvoja. Pa ipak, nema sumnje da je to imperativni polazni uslov.

„Modeliranje“ grabeške tranzicije

Odavno je u ekonomskoj nauci popularno matematičko modeliranje ekonomske stvarnosti. Bez obzira na naučno-teorijsku ozbiljnost i privlačnost svih tih modela, mnogi ekonomski istraživači ih ocjenjuju negativno. Nije jednostavno, a vjerovatno ni moguće matematički modelirati ekonomsku stvarnost. Može zvučati paradoksalno, ali se čini da je, ipak, prilično jednostavno matematički modelirati suštinu postsocijalističke tranzicije. Makar to bilo krajnje uopšteno, uslovno i laički. Naravno, više radi ironije naše postsocijalističke sudbine, nego zbog matematike. Naime, okvirna matematička formula mogla bi da glasi:

$$GP_n + P_i + \check{S} = B_{pp},$$

gdje je GP_n - gubitak naroda od privatizacije, P_i - pomoći iz inostranstva, \check{S} - šverc i B_{pp} - bogatstvo privilegovanih pojedinaca.

Detaljnije strukturiranje desne strane navedene formule bi svakako uključivalo, kao značajnu stavku, prihvatizovanu imovinu. O kapitalu se može govoriti samo u malom procentu, jer je mnogo više kapitala pretvoreno u imovinu. To znači da je ogromni prihvatizovani kapital izgubio svoju osnovnu ekonomsku funkciju, jer nije stavljen u preduzetničku funkciju. Otuda slijedi pouka mnogim zvanim i samozvanim ekonomskim analitičarima, koji netačno tvrde da je nezaposlenost jedan od ključnih problema država u tranziciji. Jedno je uzrok, a drugo su posljedice. Trebalo bi svima da bude jasno da nema zaposlenosti zato što nema investicija, a njih nema zato što nema kapitala. Čuva se u raznim pasivnim oblicima. Inostrane investicije su se u većini slučajeva pokazale kao dezinvesticije.

Još uprošćeniji „ekonometrijski“ model ekonomske stvarnosti u tranzicijskom regionu mogao bi da glasi: paralelno su se uvećavali ukupna šteta za društvo i marginalna korist za „sposobne“ individualce, u uslovima nejednakosti u pristupu resursima, tj. u uslovima privilegovanih izbora („naginjanje terena na jednu stranu“ – F. Peroux. Prednji „model“ se može potkrijepiti teorijski, riječima D. Northa (1981, p. 22): *“Jedno je eksploatatorski pristup državi s neravnomjernom raspodjelom potencijala prisile, kojom se maksimizuje dohodak koji se nalazi u vlasništvu grupe ljudi, nezavisno od toga kako to utiče na blagostanje društva u cjelini* (institucionalni monizam – prim. autora) ... *Sasvim drugo je “ugovorni” institucionalni pristup s dogovorenom ravnomjernom raspodjelom državne prisile”* (misli na institucionalni pluralizam – prim. autora).

Navedeni model može se teorijski komentarisati i sa drugačijeg aspekta prakse. U društvu postoje „*sile efikasnosti*“ (tehnički progres, inovacije, otkriće novih tržišta, pojava novih proizvoda i sl), koje pozitivno djeluju na dinamiku svojinskih odnosa i ekonomski razvoj, kao i „*redistributivne sile*“, koje nastoje da izvrše redistribuciju prava svojine u svoju korist. U najliberalnijim privrednim sistemima djeluje institucionalni pluralizam, u raznim kombinacijama koje odgovaraju njihovoj konkretnoj specifi. Nema ni jedne razvijene privrede u kojoj je liberalizovano na način na koji se sve ovo previše liberalno događalo u našem tranzicijskom regionu! Zašto? Upravo zbog striktnog, doslednog i pozitivnog djelovanja institucionalnog pluralizma. Koja to razvijena država i privreda dopušta djelovanje takvih neformalnih institucija kao što su: jatačka ekonomija, klototrističko preduzetništvo, protekcionizam novokomponovanih bogataša prema sopstvenom narodu (izrazi autora) i “pri(h)vatizacija” (izraz iz ruske ekonomske literature koji se pojavio početkom 1990-ih godina)?

Institucionalni pluralizam vs. institucionalni monizam

Vulgarizovani institucionalni monizam predstavlja redukciju kompletnog ekonomskog ponašanja - od obavljanja ekonomskih djelatnosti, preko konkurisanja do motivacije i zaposlenosti. On je u tranzicijskim uslovima redukovao individualnosti, ekonomske slobode, privatnu svojinu i preduzetništvo na uski krug privilegovanih osoba. Forsirao je stvaranje neodgovarajućih i neproduktivnih (pseudo) institucija, koje su imale destruktivno dejstvo na valorizaciju privrednih resursa. Formirao je i reprodukovao institucionalne imitacije i improvizacije, koje su generisale dugačak spisak kočionog mehanizma (vidi šire u: V. Drašković, 2002, ss. 114-116). Pogodovao je stvaranju svakojakih monopola, koji su presudno uticali na većinu negativnosti koje su se desile postsocijalističkim tranzicijskim privredama i njihovim ekonomskim subjektima. Sveo je konkurenciju na primitivne tržišne strukture. Kvazi-institucionalnim nasiljem (političkim, partijskim i ekonomskim) organizovane manjine (koja može da radi šta hoće, gdje hoće, kad hoće i kako hoće) nad neorganizovanom većinom naroda, verifikovano je netržišno prisvajanje rijetkih pojedinaca u ogromnim razmjerama. Zato pojedini autori vulgarizovani neoliberalizam poistovjećuju sa neodarvinizmom (Kulić, 2000, s. 867), što može da se tumači i kao neoimperijalizam.

Umjesto da objasne intersenu logiku začaranog kruga krizne tranzicijske prakse, kojoj su bitno doprinijeli svojim „kreacijama“ i improvizacijama, pseudo-neoliberalni ekonomisti, kao navodni institucionalni monisti, objašnjavaju poznate doktrinarne teorijske konstrukcije, dopadljive i primamnijve, ali daleke od savremene stvarnosti. Tendencioznim korišćenjem dvojnih aršina, sofističkom

zamjenom teza i poistovjećivanjem “institucionalnog inženjeringa” sa “ključnom kočnicom tranzicije” i “vrstom kolektivizma”, oni elementarno netačno objašnjavaju ekonomsku stvarnost, razvojne potrebe i prioritete društva. *Prvo*, griješe s aspekta uporedne prakse savremenih razvijenih privreda, u kojima caruje institucionalni pluralizam kao realna osnova istinskog individualizma; *drugo*, griješe s aspekta imperativne razvojne potrebe tranzicijskih privreda za institucionalnim pluralizmom i *treće*, griješe s istorijskog aspekta, jer je u socijalizmu realno postojao diržiistički institucionalni monizam, što znači da se nikako ne može dovoditi u vezu s apstraktnim, virtualnim neoliberalnim institucionalnim inženjeringom. Ali, za sve navedene greške, kvazi-neoliberali i/ili alibi-neoliberali bivaju obilato cijenjeni, nagrađeni i forsirani!

Postojanje vladavine prava, ekonomskih funkcija države i pluralizma ekonomskih institucija su neophodni za ograničenje različito motivisanog individualnog ponašanja. Nije sporna potreba zaštite pravnog poretka, ugovora i svojinskih prava, koja ne ukida niti redukuje pojavne oblike ispoljavanja ekonomskog individualizma. Naprotiv, ona širi horizonte njegovog manifestovanja. Postojanje savremenih, razvijenih, fleksibilnih i efikasnih ekonomskih institucija u *pluralističkom kompleksu* nije i ne može biti pokazatelj ekonomske neslobode, haosa i destrukcije, nego predstavlja osnovni uslov za razvijanje ekonomskih sloboda, preduzetništva, demokratije, tržišnih ekonomskih djelatnosti, stabilnih privrednih odnosa i održivog ekonomskog razvoja.

Institucionalni sinergizam (pluralizam) je jedini pravi, mogući i dokazani uslov i prioritet ekonomskog razvoja, zasnovanog na realnim (a ne retoričkim) ekonomskim slobodama, zaštićenim pravima svojine i ugovorima, preduzetništvu i zdravoj tržišnoj konkurenciji. On omogućuje individualizam svih, masovnost ekonomskih sloboda, privatne svojine i efikasnih preduzenika, tj. masovnu, efikasnu i institucionalizovanu individualnost, svojinu, tržište i državu. Jer, cilj ekonomskih institucija je da služe svim pojedincima u društvu (a ne samo privilegovanim). Individualno i kolektivno su dijalektički neodvojive komponente pluralističkih institucionalnih aranžmana i ukupnog institucionalnog poretka savremenih razvijenih privreda.

U tranzicijskim državama nominalno (formalno) postoje demokratske, društvene i ekonomske institucije. One ponekad služe kao paravan (ventil) za ispoljavanje i realizaciju interesa distribucionih koalicija, koje čine pojedini članovi stare nomenklature, novokomponovani biznismeni, oligarhija i mafijaške strukture. Te nove „elite” nemaju (nijesu do sada pokazale) interes za jačanje institucionalne moći države i demokratskih procedura, nego za očuvanje monopolskih pozicija, netržišnih privilegija i raznih pseudo-tržišnih struktura. Koriste se čitavom lepezom elemenata socijalne patologije, od lobizma, log-rolinga s vladajućom

nomenklaturom i asimetričnim informacija, preko zauzetih strategijskih pozicija, pa sve do korišćenja raznih oblika moći i mreža neformalnih grupa. Na taj način se reprodukuje njihovo rentno orijentisano ponašanje, koje ne vodi računa o masovnim interesima naroda.

Zaključak i otvorena pitanja

Sinergističko i pluralističko dejstvo, kao i efikasnost ekonomskih institucija su uslov za dominaciju ekonomskih sloboda, privatne svojine i efikasnih vlasnika kao masovne pojave, razvojne inovacije, kreacije i održiv privredni razvoj uopšte. Njegova suprotnost dovodi do kontra efekata. Civilizacijski društveno-ekonomski razvoj je afirmisao mješovitost (pluralizam) i sinergizam (prioritet cjeline u odnosu na zbir djelova) kao svoje dominantne karakteristike, koje direktno protivrječe svim oblicima apsolutizma (monizma).

Vulgarizovani neoliberalni institucionalni monizam predstavlja novu apsolutizaciju i dogmu o tobože apriornoj većoj efikasnosti ekonomskih institucija „bezgrešnog“, „samoregulišućeg“ i „nekontrolisanog“ tržišnog regulisanja i „svemogućeg“ privatne svojine. On je u praksi tranzicijskih država na propagandnom fonu pluralizma, odnosno masovnosti (privatne svojine, ekonomskih sloboda, preduzetništva i sl.) doveo do njihove negacije, sustitucije i suprotnosti. Nove „elite“ nemaju interes za jačanje institucionalne moći države, jer to višestruko protivrječi njihovim interesima.

Socijalna patologija i određeni (prikriveni, modifikovani i maskirani) oblici totalitarizma su satelit tranzicijskog vulgarizovanog institucionalnog monizma (neoliberalne ideologije). Prošli vijek su dominantno obilježile dvije totalitarne državne diktature i ideologije, koje su imale istu (ili sličnu) ideološko-retoričku osnovu (samo su se različito nazivale): jedno pričati, drugo misliti, treće raditi. Posljednje dvije decenije je obilježila dominacija „tržišnih neboljševika“. Zato i naša savremenost (makar ponekad, ponegdje, djelimično i rekombinovano) pati od redukcije demokratije. Da li se to istorija tvrdoglavo i ponavlja? Postoje li strategijski kvazi-monistički izgrađeni paravani kao formula za brzo bogaćenje i (pre)moć? Ima li nova tranzicijska postsocijalistička oligarhija manju ili veću moć od one socijalističke? Sve su to pitanja koja čekaju istraživački i svaki drugi odgovor.

Izgled, kvalitet i nivo institucionalnih (i pratećih demokratskih matrica) u tranzicijskim državama najvećim dijelom su determinisale partije na vlasti. Zbog toga se moraju (po ko zna koji put) postaviti pitanja: da li je država u periodu postsocijalističke tranzicije bila (i ako jeste – u kojoj mjeri) instrument u službi pojedinih (pred)određenih korisnika (privilegovanih, povlašćenih) i da li je ona

imala pokroviteljsko-redistributivnu ulogu (skrivenu pod plaštom vulgarizovane neoliberalne strategije, a uobličenu na bazi principa tzv. Vašingtonskog konsenzusa)?

Čini se da je jedan oblik monizma proizveo drugi (vjerovatno ekonomski pogubniji) oblik monizma - forsirani jednostani individualizam. U koncentrisanoj gravitaciji privatnih interesa povlašćenih pojedinaca, nekadašnji (socijalistički) poroci su postali ideali, sprovođenje realnih institucionalnih i drugih promjena i reformi – utopija, a ignorisanje kolektivnih interesa - pravilo.

Literatura

1. Drašković, M. (2009), „Globalna finacijska kriza i neoliberalna dogma“, *Ekonomija – Economics* Vol. 16, No1, ss. 127–148.
2. Drašković, V. (1995), *Tranzicija i mješovita ekonomija*, Ekonomika, Beograd.
3. Drašković, V. (1999), „Problemi i deformacije tranzicije“, *Ekonomika misao* br. 3-4, ss. 221-233.
4. Drašković, V. (2001), »Kočioni mehanizam YU tranzicije«, *Ekonomist* br. 2, Vol. 34, ss. 67-73.
5. Drašković, V. (2002), *Kontrasti globalizacije*, Ekonomika i Fakultet za pomorstvo, Beograd i Kotor.
6. Drašković, V. (2003), „Značaj institucionalizacije i njena ograničenja u periodu postsocijalističke tranzicije“, *Ekonomika misao* br. 1-2, ss. 143-151.
7. Drašković, V. (2005), *Svojina i privatizacija*, Kotor: Fakultet za pomorstvo.
8. Drašković, V. (2005a), „Prioritet ekonomskih instituta u odnosu na ekonomske slobode i njihova komplementarnost“, *Ekonomski anali* br. 165, ss. 213-225.
9. Drašković, V. (2005b), „Individualizam i instituti“, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol 1, No 2, ss. 58-70.
10. Drašković, V. (2005c) „Prioritet ekonomskih instituta u odnosu na ekonomske slobode i njihova komplementarnost“, *Ekonomski anali* br. 165, ss. 213-223.
11. Drašković, V. (2006), „Imitacije postsocijalističke institucionalizacije“, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 2, No 4, ss. 49-71.
12. Drašković, V. , Drašković, M. (2009), „Priority of the Anti-Crisis Economic Policy Based on Innovative-Institutional Changes“, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 5, No 10, ss. 47-52.
13. Drašković, V., Drašković, M. (2009a), „Anti-krizna ekonomska politika i inovaciono-institucionalizovani model privrednog rasta“, *Ekonomija – Economics* Vol. 16, N^o 2, 611–625.
14. Kulić, S. (2000), „Konceptija neoliberalizma, edukacija i egzistencija“, *Ekonomski pregled*, Vol. 51, No 9-10, 867-894.

15. North, D. (1981), *Structure and Change in Economic History*, New York.
16. North, D. (1987), „Institutions, transaction cost and economic growth”, *Economic Inquiry* Vol. 25, No 3, pp. 418–32.
17. North, D. (1994), „Economic Performance through Time”, *American Economic Review*, Vol. 84, No 3.

DVA PRISTUPA FENOMENU EKONOMSKIH KRIZA - Kriza kapitalizma ili prolazna greška finansijskog kapitala -

Dr Božo Drašković*

Apstrakt: Ekonomske krize se pojavljuju u ciklusima, pa je još s početka 20 veka razvijena periodika kriza, odnosno ciklusa sa vremenskim opsegom trajanja od kratkih desetogodišnjih, srednjih pedesetogodišnjih i dugih ciklusa u intervalu od 150 do 300 godina. Većina ekonomskih teoretičara, ili istraživača koji se bave ekonomijom, saglasna je u tome da su ekonomske krize imanentno svojstvo savremenih ekonomskih tokova, odnosno sistema. Dakle, ekonomski tok se ne iskazuje kao linearni rast. U identifikaciji uzroka ekonomskih kriza ne postoji visok stepen saglasnosti, a često se o uzrocima i ne raspravlja. Neretko se analiza uzroka stapa sa pojavnim oblicima ispoljavanja kriza. Pojavni oblici kriza iskazuju se kroz pad investicija, opadanje dohodaka, pad zaposlenosti, pad spoljne trgovine i svakako opadanje bruto domaćeg proizvoda. Pitanje metoda i ekonomskih politika koje treba primeniti u savladavanju kriza dele ekonomsku nauku na dva tabora. Jedni, liberalni koncept, smatraju da u vezi sa krizama ne treba ništa da se preduzima. Prosto, krize se iznenada pojave, "pročiste" ekonomsku stvarnost, odnosno život, a nakon toga dolazi do faze progresa. Drugi, koji se može svrstati u kenzijski - intervenistički pristup, polazi od premise da je neophodna intervencija države u vremenima krize kako bi se ublažili, ili eliminisali pojedini aspekti nedostataka koje sa sobom nosi samoregularajuće tržište. Iz ovog pristupa sledi da krize najčešće nastaju usled nesavršenosti tržišne autoregulacije ekonomskih tokova, a rešenje kriza se nalazi u državnom intervencionizmu.

Rad sadrži dva aspekta. Prvi obuhvata osnovne elemente sadašnje ekonomske krize nikle u finansijskom sektoru. U drugom delu rada su interpretirani neki od ključnih teorijskih pravaca analiza ekonomskih kriza s početka XX veka, koji su i danas aktuelni. Istovremeno sistematizovane i prezentirane su pojedine, po našem mišljenju, od bitnijih mera ekonomske politike u savladavanju kriza.

Ključne reči: ekonomske krize, ciklusi, nezaposlenost, štednja, dohoci, investicije, intervencija države.

TWO APPROACHES TO THE PHENOMENON OF ECONOMIC CRISIS

Abstract: The economic crisis may arise in cycles, and by the beginning of 20th century, are followed by developed crisis periods, or cycles comprising the temporal range of short-

* Institut ekonomskih nauka, Beograd

term of ten years, medium fifty years, and long-term interval of 150 to 300 years. The majority of economic theoreticians and researchers dealing with economy, are in accordance with the fact that the economic crisis are immanent feature of current economic trends and systems. Thus, economic progress is not expressed as a linear growth. The high degree of consensus is not present in identifying the causes of economic crises, and often the cause is not the main discussion topic, but being blended with the analysis of the causes manifestations and the exhibited forms of crisis appearance. The emergent forms of crises is expressed through investment decline, income decrease, employment trends declination line, as well as foreign trade reduction, together with expressed gross domestic product decline comparing to the situation before the crisis. The methods and the economic policies to be adopted in coping the crisis issue, divide the economic science on two different camps. The first one, the liberal concept, considers that there is no need to do anything about the crisis, as simply, the crisis suddenly appear, "purify" the economic reality, that is life, and after that comes up the phase of progress. The other one, that can be classified into Keynesian – intervention access, starts from the premise that state intervention is necessary in times of crisis in order to alleviate or eliminate certain aspects of disadvantages that brings self-regulated market. From this approach consequently follows, that crisis often result from market self –regulation imperfection of economic flows, while the crisis solution is in the state interventionism.

In this paper was recalled some of the key theoretical analysis lines of economic crisis at the beginning of the twentieth century, which are still current. At the same time, there are systematized and presented some, in our opinion, the most important economic measures to cope with crisis.

Keywords: economic crisis, cycles, unemployment, savings, income, investment, state intervention.

Uvod

Fenomen sada trajuce ekonomske krize sa uzrocima nastanka, merama ekonomske politike za savladavanje njenih negativnih posledica opisan je u osnovnim crtama u prvom delu rada. U drugom delu rada izlozena je komparativna analiza teorijskih pogleda na pojave ekonomskih kriza, odnosno ciklusa. Kada se uporede analize uzroka kriza koji su nastala s pocetka XX veka u odnosu na današnje interpretacije, čini se da ne postoji ništa novo. Novinu predstavljaju bitne razlike u razvoju koje su nastale u periodu od poslednjih sedamdestak godina. Druga ključna razlika, posebno u slučaju nastajanja finansijskih kriza je u tome što je mehanizam državnih intervencija daleko savšeniji i što monetarni sistem više nije neposredno vezan za zlatnu podlogu.

Ekonomске krize su zakonita pojava kapitalističke reprodukcije. Krize koje su nastajale u novijem periodu u razvijenim zemljama, su najčešće krize spekulativnog seljenja finansijskog kapitala na globalnom nivou. Drugi uzrok kriza nalazi se u nedostajuće platežno sposobnoj tražnji kako u zemljama uvoza, tako i izvoza finansijskog kapitala. Nedostajuća tražnja za finalnom potrošnjom koriguje se kreditnom politikom i to tako što se sadašnja potrošnja počinje dominantno finansirati na teret budućih dohodaka.

Mere ekonomske politike, odnosno Vlada razvijenih zemalja, usmerene su na podsticanje domaće potrošnje, spasavanje posrnulog finansijskog sektora i to tako što država preuzima deo dugova finansijskih institucija i pojavljuje se kao suvlasnik u finansijskom sektoru, a sve to na užas zastupnika liberalne torijske paradigme.

Sadašnja finansijska kriza kao greška finansijskog kapitala

Krajem dvadesetog veka došlo je do sloma evropskog modela socijalizma, bolje reći njegovog sovjetskog tipa. Izgledalo je empirijski, pa i teorijski, a u političkoj propagandi nije bilo nikakve sumnje, da je kapitalizam odneo definitivnu pobjedu, naročito kapitalizam liberalnog tipa, koji u središte postavlja beskonačne slobode tržišnih zakonitosti, neprikosnovenu sveopštu privatnu svojinu, slobode za ponudu i tražnju i idealnu tržišnu konkurenciju. Ekonomska uloga države je sve više marginalizovana uz zahtev da „što manje smeta“ slobodi privatne inicijative i preduzetništvu. Verovalo se da će tržišna konkurencija i preduzetnička inicijativa stvarati ekonomsku ravnotežu i davati odgovore na pitanja ekonomskog, a time i društvenog razvoja. Državni ekonomski intervencionizam je smatran za ostatak socijalističke doktrine i empirije, na jednoj strani, i pogrešne teorije kenzijskog odgovora na ekonomsku krizu iz kraja dvadesetih godina prošlog veka, na drugoj strani.

Sve je izgledalo idealno, bivše socijalističke zemlje su privedene „pravom putu“ kapitalizma, otvorena su nova tržišta, kapital je dobio novi zamah, a preraspodela bogatstva bez razvoja je smatrana kao sasvim normalna i podsticajna dimenzija za novi ekonomski rast i razvoj. To je tako optimistički izgledalo sve do iznenadnog ispoljavanje finansijske krize u najrazvijenijoj zemlji sveta, čija valuta – dolar, još uvek služi kao svetski novac i reper za svetska ekonomska kretanja. Finansijska kriza se potom, usled velike povezanosti svetske ekonomije, posebno njegovog finansijskog sektora, prelila na skoro sve razvijene zemlje, a onda je po principu domino efekta zahvatila i nerazvijene i zemlje u razvoju i ekonomskoj tranziciji, a koje imaju visok stepen zavisnosti od globalnih finansijskih kretanja.

Ekonomska kriza, koja traje već više od četiri godine, nikla je u finansijskom sektoru. Ona se generisala u poslednjoj deceniji prošlog veka i nastavila da se generiše u rastućem finansijskom sektoru u SAD, a potom se taj „rast“ prelio u Aziju i Evropu. Naime, realni sektor ekonomije je imao jednu, sporiju dinamiku rasta, od izvedenog finansijskog sektora koji je beležio dinamičan ekonomski rast sa ogromnim profitima. Rast finansijskog sektora koji se na prvi pogled bio potpuno osamostalio od realnog sada izgledalo je da može sam po sebi da se beskonačno razvija, nezavisno od realne ekonomije. To odvajanje finansijskog sektora i njegovih „inovacija“ u ekonomskoj teoriji i empiriji, sada eksperti za finansije i krize definišu kao „naduvavanje finansijskog balona“. Nešto što se pravovremeno nije primećivalo, a što se uglavnom zaboravljalo je to da „finansijski balon“ pre nego što počne da raste mora da ima neku izvornu komunikaciju sa realnim sektorom. Inicijalna materijalna teža rastućeg finansijskog sektora više nije bio bum informatičkih tehnologija iz devedesetih godina XX veka, pronađena je nova tačka inicijalnog oslonca za finansijsku kreativnost. To uporište je bilo građevinarstvo i tržište nekretnina. U ovom slučaju inicijalno se radilo o kreditiranju stanova i kuća u SAD, kao i pojedinih sektora realne privrede, kao što je energetika, a delom i informatičke tehnologije. Da bi finansijski sektor imao prostora za nove „proizvode“ uvek se mora naći neko uporište u realnoj ekonomiji, odnosno u ponudi nekih dobara za kojima će se potom kreirati kreditna tražnja proizvedena u finansijskom sektoru. Dakle, u prvoj liniji se nalazi kreditiranje tražnje za nekretninama posredstvom poslovnog bankarstva. Realna kupovna moć za bum kupovina stanova, kuća, apartmana, poslovnih prostora je bila nedostajuća i trebalo je podstaći, a u tome su ključnu ulogu odigrale banke nudeći povoljne i sve povoljnije kredite. Rast kredita je podstakao tražnju na tržištu nekretnina, što je opet uslovljalo investicije u novu gradnju i vrtoglavi rast cena nekretnina. Izgledalo je da tržište u ovom sektoru besprekorno funkcioniše. Tražnja generisana kreditima je podstakla rast cena a potom je njihov rast predstavljao signal za investitore da investiraju u sektor građevinarstva. Istovremeno, usled rasta cena vlasnici stanova i kuća su počeli da se dodatno zadužuju kupujući veće stanove i nove kuće.

Sadašnja finansijska svetska ekonomska kriza je nastala usled vrtoglavog rasta kredita za stambenu gradnju i gradnju i kupovinu kuća u Americi. Kreditni podsticaji su doveli do rasta tražnje za stanovima. Rast tražnje prouzrokovao je rast cena. Dugoročni krediti su zamenjivani i osiguravani novim kreditima, tako da je cena na primer apartmana na Menthetnu porasla od 2002 do 2005 godine sa 400.000 na 1.400.000 dolara. Cena 1 m² stanbenog prostora je porasla sa 2.960 dolara na

10.592 dolara¹. Vrednost nekretnina je finansijski naduvavana, a korisnici kredita svojim zaradama nisu mogli pratiti rast zaduženosti.

Da se čitav proces zaustavio na relaciji poslovno bankarstvo koje daje kredite prema korisnicima kreita koji kupuju nekretnine, relativno brzo bi se ispoljio problem nemogućnosti otplate kredita. Problem otplate kredita bi se brzo ispoljio, došlo bi do smanjenja ponude kredita, a time i do pada tražnje, što bi opet uticalo na usporavanje rasta, a potom i do pada cena nekretnina. Finansijska igranka bi tu bila zaustavljena a finansijski balon se nebi previše naduvao. Finansijski sektor je imao odgovor na ovo ograničenje i proizveo je nove mehanizme za održavanje i širenje tržišta. Sledeći korak širenja tržišta i održavanja visokog nivoa tražnje se odvijao posredstvom investicionih banaka, odnosno investicionog bankarstva koji je razvio novu bankarsku industriju. Ta je industrija obuhvatala nastanak i razvoj: valutnih fjučersa, opcijskih ugovora, finansijskih instrumenti zamene – „*swap*“, a potom iz ovih, razvijen je sledeći finansijski instrument „*credit default swaps*“ (CDS) odnosno zamena neotplaćenih kredita zajmodavcu koje vrši osiguranje. Na vrhu finansijske industrije su se dodatno formirali i razvili Hedž fondovi („*hedge*“), kompezacioni, ili zaštitni fondovi koji su trebali da finansijske instrumente osiguraju od rizika. Investiciono bankarstvo je razvilo nove mehanizme kojim je odložilo suočavanje sa problemom nedostajuće realne tražnje. Realna tražnja bez enormne kreditne podrške bila bi limitirana na nivo agregatnih raspoloživih dohodaka stanovništva i privrede za investiranje u nekretnine. Stanovništvo bi bilo manje sklono da uzima kredite kao elemente sadašnje potrošnje budućih dohodaka. Istovremeno manjak tražnje za kreditima bi otvorio problem plasmana kumuliranog finansijskog kapitala realnom sektoru i stanovništvu. Druga grupa faktora koja je mogla dovesti do ograničenja rasta kredita bila bi u tome da su finansijski instrumenti investicionog bankarstva ostali zatvoreni na tržištu SAD. Međutim, na scenu je stupio faktor internacionalne povezanosti finansijskog kapitala. Slobodno kretanje finansijskog kapitala i njegovih izvedenih instrumenata podstaklo je međunarodnu trgovinu vrednosnim papirima koji su imali izvornu osnovicu u kreditiranju nekretnina. Dakle, banke i osiguravajuća društva, kao i investicioni fondovi iz Evrope, Japana, Rusije i drugih zemalja su kupovale pakete vrednosnih papira koje su obećavale „stabilne“ zarade. Tok vrednosnih papira je išao od emitenata Američkih finansijskih instiucija, a obrnuto je išao tok likvidnih sredstava - novca od inostranih kupaca ka Američkim prodavcima. Priliv ovih likvidnih sredstava je dodatno podsticao kreditiranje tražnje i odlagao konačno sučeljavanje sa troškovima koji će nastati od naduvanih cena nekretnina i nelikvidnosti samih korisnika kredita. Slom je bio neminovan, bilo je samo pitanje vremena kada će do njega doći.

¹ Videti: Maks Ote, Slom Dolazi, str. 80

Do sloma je počelo dolaziti kada su investitori počeli posezati za povratkom svojih investicija, te kada više finansijska piramida nije mogla da servisira obaveze na bazi novih priliva novca, pokazalo se da hipotekarno tržište nekretnina sa naduvanim cenama stanova je fiktivno raslo, a kupci stanova na kredit nisu sposobni da otplaćuju visoke dugove. Tada je kriza postala javna. Investicione banke, „*hedge*“ fondovi, kao i pojedine poslovne banke su postale nelikvidne, a kupci finansijskih derivata su se sučelili sa surovom stvarnošću, da njihova vrednost opada, te da za njima ne postoji tražnja. Kupci finansijskih derivata su imali nameru da ih preprodaju po većim cenama ili pak da na dug rok po osnovu njihovog držanja povlače sigurne prihode od kamata. Kada je pak došlo do prekida priliva novih investicija u vrednosne papire, te kada je došlo do sve veće docnje, a potom i odustajanja korisnika kredita od servisiranja kamata i glavnica za uzete kredite, pokazalo se da je finansijski balon previše udaljen od realnih ekonomskih sektora, da je on zapravo samo jedna fikcija.

Došlo je do pada nelikvidnosti učesnika u čitavom ekonomskom toku. Nastala nelikvidnost se potom prelila na realni sektor, na pad tražnje, usporavanje investicija, otpuštanje radnika, a koje je potom vodilo do rasta nezaposlenosti. Nezaposleni korisnici kredita i kupci stanova i kuća više nisu mogli da otplaćuju glavnice i kamate, pa su nekretnine postale vlasništvo banaka i finansijskih institucija, a ne mali broj korisnika kredita je morao na ulicu. U svetskim finansijskim okvirima se ispoljio rizik koji nastaje od dolara kao svetske rezervne valute. S obzirom na to da dolar vrši funkciju svetske rezervne valute, a kriza se generisala u SAD, došlo je do dinamičkog rasta unutrašnjeg i spoljnog duga Amerike, pa je otuda panika u vezi sa gubljenjem vrednosti dolara zahvatila i poverioce u svetu, koji svoje rezerve drže u dolarima, ili dolarskim potraživanjima. Nelikvidnost se širila po svetu. Kriza se otvoreno ispoljila. Bankrotstava pojedinih velikih finansijskih institucija u SAD, kao na primer među prvima *Lehman Brothers*, a potom i drugih, na primer investiciona kuća *Bear Stearns* u SAD je morala da otpiše rekordnu sumu novca od 200 milijardi USD². Ova dešavanja su naterala vlade da naprave strategiju spasavanja sistema, upumpavanjem državnog novca, odnosno spasavanjem likvidnosti sistema iz rezervi centralnih banaka (pa i „štampanjem“ novca), kao i trošenjem novca poreskih obveznika na spasavanje posledica iracionalnosti sistema. Do oktobra 2008. godine u finansijski sistem u najrazvijenijim zemljama u svetu „upumpano“ je oko 3,1 bilion evra u fondove za spasavanje monetarnog i ekonomskog sistema razvijenih zemalja sveta. Samo su SAD, Velika Britanija i Nemačka upumpale preko 1,6 biliona evra³. Krajem 2008. godine američki kongres je odobrio spasilački finansijski paket od 700, odnosno 850

² Pregled inventara otpisa i gubitaka videti u Maks Ote, Slom dolazi str.181-185.

³ Videti Maks Ote, Slom Dolazi str. 192.

milijardi dolara⁴ za podršku posustalom finansijskom sektoru, kao i automobilske industriji.

Mere za spašavanje ekonomije su usmerene u finansijski i realni sektor. Vlade su pružile zamašnu finansijsku podršku u SAD, Nemačkoj i Francuskoj automobilske industriji, podstičući, pored očuvanja likvidnosti, i tražnju za pojedinim dobrima. Deo mera ekonomske politike je usmeren i na direktnu pomoć. U SAD je odobreno 240 milijardi dolara poreskih olakšica i to po 400 dolara po pojedincu, 1.000 dolara za prvo dete i 8.000 dolara za prvo rešavanje problema stana. U Nemačkoj su snižene poreske stope, a za kupovinu automobila odobravaju se subvencije od 2.500 evra po pojedinačnoj kupovini. U Francuskoj podsticaj za kupovinu automobila iznose 1.000 evra, a sindikati su vršili pritisak da se nominalni iznos plata poveća za 180 evra i da iznosi 1.500 evra. Pojedine zemlje, kao Australija, dale su jednokratnu pomoć siromašnom stanovništvu u iznosu od 9.950 australijskih dolara, a u Španiji su odobrene poreske olakšice po pojedincu od 400 evra, a najniže plate i penzije su podignute na 800 evra.

Na osnovu izloženih podataka može se izvesti zaključak da se državna intervencija odvija u tri pravca: jedan je spasavanje posrnulog finansijskog sektora i preuzimanje, na osnovu državne pomoći, vlasništva u spasenim finansijskim institucijama; drugi je direktna finansijska pomoć pojedinim strateški važnim industrijskim granama kao što je automobilska industrija; treći je sadržan u poreskim olakšicama građanima, podizanje minimalnih penzija i zarada, odobravanje socijalne pomoći i podsticanje kupovne moći kroz odobravanje popusta za kupovinu pojedinih proizvoda.

Aktuelna ekonomska kriza se može posmatrati iz dva ugla. Jedan je fenomenološki i svodi se na deskripciju onoga što se dešavalo i što je uzrokovalo ispoljavanje ekonomske krize. Drugi pristup je analitički i pokušava da pronikne u samu suštinu kriza koje generiše tržište i nesputani interesi i pohlepa krupnog kapitala, odnosno njegovih vlasnika. Valja imati stalno u vidu da iza krupnog kapitala, finansijskih institucija, banaka i korporacija uvek stoje ne samo njihovi menadžeri već stvarni vlasnici, konkretni ljudi.

Ukoliko se suština ekonomske krize posmatra kao u obrnutom ogledalu, iz perspektive podsticajnih i spasilačkih intervencionističkih mera koje preduzimaju vlade, odnosno država, onda se može izvući zaključak da je suština ekonomske krize u razvijenim zemljama generisana u prošlosti, najpre u nejednakim raspodelama dohodaka, krizi kupovne moći koja se manifestovala u nedovoljnoj potrošnji („hiperprodukciji“) i intenzivnom rastu zaduženosti kod stanovništva. Fenomenološki aspekti krize, koji se iskazuju kroz frapantne iznose gubitaka

⁴ Videti F. Štibler, Uticaj globalne krize n Crnu Goru i zapadni balkan, str.95.

finansijskih organizacija, osiguravajućih društava, ekviti i *hedž* fondova, su samo pojava strana stvarne suštine. Suštinsko generisanje krize nije nastalo zbog hiperprodukcije, već usled nedostajućih dohodaka kod stanovništva za kupovinu trajnih potrošnih dobara, pre svega stanova i kuća, automobila, kućnih aparata, nameštaja i drugih potrošačkih dobara. Nedostajuća sredstva za kupovine su u poslednjih 25-30 godina nadomeštana kreditnim zaduživanjem stanovništva. Kreditno zaduživanje stanovništva su stimulisale kako poslovne, tako i investicione banke, odnosno finansijski posrednici ne sluteći da će jednom ipak stići dan za naplatu kako kredita tako i obaveza. Nosioci obaveza nisu u mogućnosti da servisiraju svoje dugove, a davaoci kredita samim tim nisu u prilici da naplate svoja potraživanja. Slomom dužničko poverilačkih kreditnih odnosa dolazi do zastoja u proizvodnji realnih dobara. Naime, proizvodnja bez realne tražnje nema smisla⁵.

Pristupi analizi sadašnje finansijske krize sa tržišno liberalnih polazišta, kod nas, izloženi su u obimnim tekstovima Ljubomira Madžara⁶ i Miroslava Prokopijevića⁷. Tekstovi predstavljaju temeljit pregled kako teorijskih tako i manifestacionih aspekata prethodnih i sadašnje ekonomske krize. Kriza, kako to razumeva Prokopijević, može biti prevladana samo delovanjem samih tržišnih sila, bez „petljanja“ države. Pored ova dva rada smatram da je korisno uputiti i na knjigu Franje Štiblera⁸ kao i na knjigu Maksa Ote⁹. Takođe, podsticajna za razumevanje sadašnje ekonomske krize, posebno iz ugla monetarne pozicije dolara kao svetske rezervne valute je i knjiga „Sumrak imperije dolara“¹⁰ autora Kobjakova i Hazina. U poslednje vreme fragmenti o krizi su objavljeni u nizu časopisa, a domen analize se zadržao na nivou opisa pojava - fenomenoloških aspekata sadašnje krize.

⁵ Videti zanimljiv pristup ovom pitanju u Ljubo Jurišić, Dragomir Vojnić, „Latentna kriza kapitalizma, društvo blagostanja ili Ekonomski neoliberalizam“, Ekonomski pregled, br. 62. Zagreb, 2011.

⁶ Ljubomir Madžar, *Krize tržište i ekonomska politika* koji je objavljen u Zborniku radova, *Tranzicija u Srbiji i globalna ekonomska kriza*, Ekonomski fakultet u Beogradu, 2009. str. 157-213.

⁷ Miroslav Prokopijević, *Ekonomska kriza u svetu i njen uticaj na Srbiju*, Zbornik radova, *Tranzicija u Srbiji i globalna ekonomska kriza*, Ekonomski fakultet u Beogradu, 2009. str. 139-156.

⁸ Franjo Štibler, *Uticaj globalne krize na Crnu Goru i Zapadni Balkan*, u izdanju Centralne banke Crne Gore, Podgorica 2009. Godine.

⁹ Maks Ote, *Slom Dolazi*, u izdanju Romanov, Banja Luka 2009. godine.

¹⁰ А.Б. Кобџаков, М.Л. Хазин, „Закат империи долара и конец „Рах americana“, Москва, Вече 2003. <http://рахamericana.narod.ru/index.html>

I za ovu ekonomsku krizu ostaje otvoreno pitanje, kako napraviti izbor između nesavršene državne intervencije i nesavršenog tržišta i pohlepe krupnog kapitala koji ključne efekte tehnološkog a time i ekonomskog razvoja, pripisuje kapitalu ne i radu. Kritičari državnog intervencionizma zaboravljaju da odgovore na pitanje čiji je novac a njega kreira država. Kritičari tržišne konkurencije greše kada zaboravljaju opasnost koju nosi birokratizovana državna administracija i njeno preterano mešanje u ekonomske procese. Svi su izgledi da uravnotežen ekonomski rast i razvoj, kao i socijalna održivost ekonomskog razvoja se mora nalaziti, u od strane države ograničavanju nesavršenosti tržišta i pohlepe krupnog kapitala, na jednoj strani i od strane države nesputavanje tržišnih sloboda dok ove predstavljaju pokretač ekonomskog i društvenog razvoja, na drugoj strani.

Fenomen ekonomskih kriza

U ovom delu rada, sasvim reducirano, interpretiramo neke od, po nama, ključnih pogleda na ekonomske krize s početka dvadesetog veka, za koje smatramo da su i danas dobrim delom korisni za razumevanje suštine sadašnje ekonomske krize.

Analiza pojava ekonomskih kriza, njihovih uzroka, posledica i okončanja stavlja se u fokus političke prakse i ekonomske teorije u periodima kada se nestabilnost svetskih ekonomskih tokava jasno ispolji. Ispoljavanje ekonomskih kriza najčešće prvi priznaju političari, onda kada se više ne može sakriti pad stopa domaćeg proizvoda, rast nezaposlenosti i pad svetske trgovine. Najčešće sa izuzetkom retkih slučajeva, ekonomska nauka tek nakon jasno iskazanih znakova ekonomske krize, dakle *post festum* počinje naširoko objašnjavati njene pojavne oblike, uzroke i posledice. Svakako onaj deo ekonomske nauke koji se bavi fenomenom ekonomskih kriza najčešće se uzdržava od prognoza toka njenog trajanja, dubine i posledica koje ova za sobom ostavlja.

Sporovi u vezi sa nastajanjima, tokovima i metodama, pa i politikama prevladavanja ekonomskih kriza su veoma stari, datiraju s kraja XIX veka, da bi posebno bili potstaknuti ekonomskim zbivanjima u prvoj polovini XX veka. Pitanja u vezi sa krizama se ponovo otvaraju sa početkom XXI veka i to sa „iznenadnim“ zbivanjima u finansijskom sektoru Sjedinjenih Američkih Država, a ta zbivanja se usled ekonomske snage i pozicije dolara kao rezervne valute, kao kriza prelivaju u svetske ekonomske tokove. Ovde valja podsetiti na dubinu analize fenomenona ekonomskih kriza i ciklusa s početka XX veka, a koja je prezentirana u znamenitom delu Jozefa Šumpetera (Joseph Schumpeter), Povijest ekonomske analize.¹¹ Koliko

¹¹ Joseph A. Schumpeter, Povijest ekonomske analize, Informator Zagreb 1975.

samo zvuče moderni elementi analize koji potiču od R.G.Hawtrey iz 1913 godine, a koja se odnose na krize i cikluse saglasno monetarnoj teoriji. Prema Šumpeterovoj interpretaciji Havtrejevog viđenja, „privredni ciklusi su čisto monetarna pojava...“ i predstavljaju ...“prirodnu nestabilnost modernog kreditnog sistema.“ U fazi kada se ekonomija nalazi u ekspanziji“banke će započeti nezdravu aktivnost putem povoljnih uslova dodeljivanja zajmova. Samo glavna veza toga s opštim uslovima poleta nije povećanje narudžbina za nove pogone ili opremu, već porast zaliha koje drži trgovina na veliko, koja takođe reaguje na male promene u kamatnoj stopi na zajmove. Privredna ekspanzija vodi daljnoj ekspanziji, odatle povećanim novčanim dohocima i smanjenju raspoložive gotovine kod banaka, kojih nedovoljne mogućnosti da neograničeno nastave povećanje davanja zajmova vode zatim do porasta kamatne stope, što proces okreće u suprotnom pravcu – i to je razlog zbog kojeg kamatna stopa centralne banke igra tako veliku ulogu u toj analizi.“¹² Citirani pristup razumevanja kriza kao monetarnog fenomena je kasnije dodatno razradio Irving Fisher. Naime u periodima ekonomskog napretka dolazi do nagomolavanja dugova, a kada prispeju faze njihove neminovne isplate, dolazi do lomova u strukturi cena, pada trgovine, rasta nezaposlenosti, što predstavlja u suštini ključne elemente ekonomske depresije. Izlazak iz krize počinje sa delovanjem novih pokretača ekonomije, pre svega sa razvojem novih tehnologija ponovnom ekspanzijom trgovine, što za Fišera predstavlja novog „začetnika zaduživanja.“¹³ Savremenoj ulozi i pitanjima uloge centralnih banaka i politici kamatnih stopa u sadašnjoj krizi ćemo se vratiti u kasnijoj analizi.

Za nemonetarnu analizu pojave ekonomskih ciklusa, pre svega, treba ukazati na radove Clementa Juglara¹⁴ s kraja XIX veka, a koji i danas mogu poslužiti u pojedinim aspektima za osvetljavanje savremenih ekonomskih kriza. Juglar se u analizi ekonomskih ciklusa oslonio na statističku analizu vremenskih serija kretanja: cena, kamatnih stopa i salda centralnih banaka. Na bazi analiza tih kretanja ustanovio je faze odnosno morfologiju ciklusa koji se sastoje iz: uspona, „ekspanzije“ i likvidacije. Navedeni ciklusi traju i ponavljaju se na svakih oko 10.godina. Juglarova definicija uzroka ekonomskih depresija sažeta je u sledećoj formulaciji: „Jedini uzrok depresije je privredni polet.“¹⁵ U traganju za uzrocima ekonomskih kriza, pojedini autori su naglasak stavljali na sferu potrošnje i nesklad

¹² Ibid. str. 938.

¹³ Šumpeter se ovde poziva na članak Irvina Fišera, pod nazivom: *The Debt – Deflation Theory of Great Depressions*, koji je objavljen u časopisu *Ekonometrica*, 1933. videti Šumpeter, *Povijest ekonomske analize*, op. cit. str.939.

¹⁴ Interpretaciju analize Clementa Juglara, inače po obrazovanju lekara, koji je medicinu zamenio ekonomijom, videti u citiranom Šumpeterovom radu, str. 940.

¹⁵ Ibid, str. 940.

između investicija u proizvodna dobra i finalne potrošnje, kolebanja u industriji, naizmenične promene u nagomilavanju i trošenju likvidne štednje i prekomernoj proizvodnji - „hiperprodukciji“. Izuzimajuće Karla Marksa¹⁶ i Arthura Spiethoffa, koji su smatrali da su ekonomske krize bitan oblik kapitalističkog života, ostali ekonomski teoretičari su smatrali da su ekonomski ciklusi pa samim tim i krize „samo nebitna propratna pojava kapitalističkog razvoja“.¹⁷ Dalja analiza uzroka kriza ukazuje na to da su privredni ciklusi zapravo ciklusi rasta i pada cena. Sa prethodnim povezano nužno se mora uvesti i aspekt kretanja obima investicija, pa su privredni ciklusi *de facto* ciklusi koji pokazuju da u fazi „ekonomskog poleta“ dolazi do rasta investicija a u fazi „perioda depresije“ dolazi do pada investicija. Povezano sa potrošnjom i investicijama nameće se pitanje izvora investicija, a to je pitanje štednje i raspodele dohodaka. Pitanje nejednake raspodele dohodaka kao mogući uzročnik kriza nije, sem kod Marksa, bilo predmet analize, drugih ekonomista. A koliko je to pitanje bilo popularno samo kao „pučka privlačnost“ u vremenima kriza, najbolje pokazuje sam Kejnz, koji je takav pristup svrstao u „znanstveno podzemlje“¹⁸. Kasnije ćemo pokazati da se ovakav pristup u povodu uticaja nejednakih raspodela dohodaka, odnosno uticaja nedostatka dohodaka „nekih klasa“ na generisanje ekonomskih kriza ne može *a priori* odbaciti. Upravo to pokazuje sadašnja kriza generisana kreditnim zaduživanjem stanovništva, /domaćinstava/ odnosno određenih društvenih slojeva, da ne upotrebimo izraz klase. Međutim, očit problem predstavlja to da je štednja, odnosno njena imobilizacija jedan od nezavisnih faktora koji uzrokuje ekonomske poremećaje, odnosno cikluse ili krize¹⁹. U ekonomskim krizama ili ciklusima uzajamni mehanizmi štednje i investicija pokazuju neusklađenosti, odnosno, generisana štednja se ne transferiše u investicije. Svakako, čini se nelogičnim da sama štednja kao takva i po sebi generiše ekonomske krize. Međutim, ako pak ekonomska kriza ili ciklus ili stanje ciklusa kao depresija nastanu iz nekih drugih razloga, a ne zbog štednje, onda usled opreznosti od rizika, vlasnici kumuliranog novčanog bogatstva u obliku štednja se ne transferiše u investicije, već se čuva kao blago, odnosno kao oblik čuvanja ranije zgrtanog bogatstva²⁰. Pitanje štednje i njenog uticaja na krize,

¹⁶ Marks je u ekonomskim krizama kapitalističke ekonomije video koren njegovog sloma.

¹⁷ Ibid.

¹⁸ Ibid. str. 945.

¹⁹ Valja ovde skrenuti pažnju na to da se u objašnjavanju ekonomskih poremećaja koriste dva izraza. Jedan je ekonomski *ciklusi*, a drugi *krize*. Ciklusi *de facto* upućuju na to da se ekonomski poremećaji razumevaju kao prirodno stanje samoreprodukcije i obnavljanja kapitalizma, a krize pak više upućuju na potencijalni slom, odnosno kraj kapitalističkog načina proizvodnje.

²⁰ Pitanje odnosa između štednje i investicija u vremenima ekonomskih kriza, kao i čuvanja bogatstva je kompleksnije u drugoj polovini XX veka nakon sloma zlatnog standarda. Naime

odnosno depresije je kompleksno, ono i danas predstavlja analitički izazov. Ovde ćemo citirati, po nama, jedan bitan pasus, koji je relevantan za našu kasniju analizu štednje, potrošnje i zaduženosti onog dela stanovništva koji ne pripada kapitalističkoj društvenoj grupi. Šumpeter piše sledeće: „U većini slučajeva ne postoji opšta crta koja bi razdvajala teorije nedovoljne potrošnje od ostalih teorija. Neke se, iako ne sve, mogu isto tako zaodjeti u izraze prekomerne proizvodnje ili prekomjernog investiranja, novčanog ili „stvarnog – a tada postoji uočljivo da su one samo grane debila zvanog postrojenje i oprema. To je naročito jasno u slučaju one vrste razloga prekomjerne štednje, koju je usvojio Hobson. Danas većina pisaca koji štednju vide u ulozi hulje u kazališnom komadu, tvrde da zlo dolazi od toga što štediša uopće ne troše niti na tekuću potrošnju niti na „investiciona dobra“: problem je, dakle, da se pokaže zašto ljudi, nakon što su štedjeli, odbijaju da investiraju i tako stvaraju nezaposlenost i jezerca nezaposlenog novca“²¹ Hobson kao i Tugan-Baranovski su zapazili jednu sasvim logičnu posledicu, činjenice da više štede oni koji su srazmerno bogatiji, sledstveno tome konačan uzrok cikličnih ekonomskih poremećaja i nezaposlenosti leži u nejednakim raspodelama dohodaka u društvu.

Na kraju, čini se da je svaki ekonomski ciklus istorijski poseban, odnosno jedinstven, uprkos toj posebnosti ipak se ne sme zaboraviti da se u svakoj analizi posebnih slučajeva istovremeno nalaze i određene slične kombinacije okolnosti koje utiču na stvaranje, razvoj i savladavanje kriza.

Ekonomski ciklusi, odnosno krize su imanentne ekonomskim tokovima uopšte, pa samim tim i kapitalističkom načinu proizvodnje. Na zakonitost pojavljivanja ekonomskih ciklusa prvi su ukazali napred već pomenuti Juglar koji je tvrdio da se krize pojavljuju svakih 10 godina. Teoriju cikličnih kretanja u vremenskim intervalima s početka 20 veka detaljnije je formulisao Niklaj Kondratjev, tvrdeći da se ciklusi smenjuju svakih 40 do 50 godina, a ovi su povezani sa uvođenjem tehnoloških inovacija, pri čemu su tehnološke inovacije pokretač progresa, a njihovo iscrpljivanje vesnik ekonomskih depresija. Na bazi Kondratjevlevog modela ciklusa mogu se identifikovati do sada pet perioda ciklusa. Prvi je utemeljen na razvoju tekstilne industrije i parne mašine i obuhvata period 1803-1843 godine, drugi ciklus u svom temelju ima rast eksploatacije uglja, razvoj parnih mašina i železnice u periodu 1844-1890 godina. Treći period je period 1891-96 do 1945-47 godina, koji karakteriše razvoj teške mašinogradnje, elektromašina, elektroenergije, neorganske hemije. Četvrti period je razdoblje 1945-

novčana štednja može lako biti danas obezvređena inflacijom, za razliku od vremena kada je novac imao zlatnu podlogu.

²¹ Ibid. str 945.

47 do 1981-83 koji karakteriše masovna proizvodnja dobara široke potrošnje, dok je poslednji peti ciklus sada u toku, a započeo je sa razvojem informatičkih tehnologija, biotehnologija, genetskog inženjeringa, a sam ciklus će se završiti 2015-2020 godine²². Na istoj ideji, ali sa drugim pretpostavkama temelja ciklusa i njihove dužine, formulisani su ciklusi Fernana Brodela u radu pod nazivom „Vremena Sveta“²³. On cikluse definiše u vremenskom opsegu od 150 do 300 godina. Ključna karakteristika klasifikacije je svetska dominacija neke od zemalja. Odnosno, svaki ciklus karakteriše dominacija u svetu neke pojedinačne zemlje. Početak periodizacije ciklusa kreće od 1250 godine i traje do 1510, sa prelomnom tačkom – vrhom brega ciklusa u 1350 godini, a liderstvo u svetu je imala Italija. Drugi ciklus obuhvata period 1510-1743 godina sa prelomnom tačkom oko 1650 godine i liderskom svetskom pozicijom Holandije. Treći ciklus obuhvata period 1743-1896 godina sa prelomnom tačkom 1817 godini, a lider je bila Velika Britanija. Sadašnji i poslednji ciklus je otpočeo 1896 godine i trajaće do 2040 ili 2050 godine a u središtu liderske pozicije nalaze se SAD. Buduća pozicija lidera najverovatnije će pripasti Kini, Indiji i zemljama južne Amerike.

Zaključak

Sadašnja finansijska ekonomska kriza, koja se potom prelila u realni sektor, dovela je do pada zaposlenosti, rasta dugova pojedinih zemalja i teškoća u servisiranju društvene potrošnje. Za prevazilaženje posledica krize uglavnom se koncepcije svode na dva međusobno suprotstavljena polja. Jedni zastupaju stanovište da se kriza mora savladavati dodatnom štednjom i smanjenjem društvene potrošnje. Drugi smatraju da je rešenje u podsticanju tražnje, odnosno potrošnje. Svakako da problem posebno predstavljaju nejednakosti u distribuciji dohodaka, a koji se opet mogu rešavati samo novim investicijama i novom zaposlenošću. Istovremeno, savremena tehnološka revolucija sve više potiskuje rad iz svere proizvodnje u sveru usluga, a usluge same po sebi ne kreiraju razmenjiva dobra.

Sadašnja ekonomska kriza je nastala u finansijskom sektoru, koji je poslednjih decenija XX veka, a potom i u novom milenijumu, nastavio sa širenjem sistema špekulantskih zarada. Suština uzroka krize je u nedovoljnim dohocima većine stanovništva. Niski sadašnji dohoci prouzrokuju da domaćinstva ne mogu da zadovolje potrebe za trajnim potrošnim dobrima, pre svega za stambenim prostorom, automobilima, opremom za domaćinstva. Da bi se zadovoljila

²² Videti tekst „Na finišu Brodelevskog cikla“ www.opec.ru/news

²³ www.opec.ru/news

navedena tražnja, razvijen je sistem komercijalnog kreditiranja koji se osigurava hipotekama. Dakle, korisnik kredita sadašnju potrošnju vrši na teret budućih, često neizvesnih dohodaka. Pozitivna strana kreditirane potrošnje je u tome što se formira sadašnja tražnja, a što podstiče ekonomsku aktivnost u realnom sektoru. Sistem kreditiranja je podsticao tražnju, a tražnja je zatim vršila pritisak na cene, posebno nekretnina, koje su uz špekulacije na finansijskom tržištu, beležile enorman rast. Finansijska kriza je dodatno generisana sa razvojem finansijskih derivata, koji su se osamostalili u trgovini na finansijskom tržištu, a koji u osnovi imaju potraživanja vezana za kredite koje su dale poslovne banke. Mere antikrizne ekonomske politike Vlada razvijenih zemalja, su usmerene na spasavanje finansijskog i realnog sektora ekonomije. Ključne poluge državne intervencije se obavljaju posredstvom upumpavanja dodatne likvidnosti na teret poreskih obveznika i štampanjem dodatnog novca od strane centralnih banaka. Mere ekonomske politike su u razvijenim zemljama usmerene i na podsticanje potrošnje, poreske olakšice, povećanje minimalnih dohodaka i penzija. Manje razvijene i zemlje u tranziciji usled nedovoljne domaće proizvodnje pojedinih dobara, vrše prekomeran uvoz i povećavajući spoljnu zaduženost zemlje. Sadašnja finansijska ekonomska kriza nije mogla ostati izolovana samo u sferi finasija. Nikla je u finansijskom sektoru i prelila se u realni sektor pogađajući kako razvijene zemlje, tako i zemlje u razvoju.

Literatura

1. А.Б. Кобяков, М.Л. Хазин, „Закат империи долара и конец „ Pax americana,, Москва, Вече 2003. <http://paxamericana.narod.ru/index.html>
2. Franjo Štibler, *Uticao globalne krize na Crnu Goru i Zapadni Balkan*, Centralna banka Crne Gore, Podgorica 2009. godine.
3. Joseph A. Schumpeter, *Povijest ekonomske analize*, Informator Zagreb 1975. godine, poglavlja o krizama i ciklusima
4. Ljubomir Madžar, *Krize tržište i ekonomska politika* koji je objavljen u Zborniku radova, *Tranzicija u Srbiji i globalna ekonomska kriza*, Ekonomski fakultet u Beogradu, 2009. godina
5. Miroslav Prokopijević, *Ekonomska kriza u svetu i njen uticaj na Srbiju*, Zbornik radova, *Tranzicija u Srbiji i globalna ekonomska kriza*, Ekonomski fakultet u Beogradu, 2009. godina
6. Maks Ote, *Slom Dolazi*, u izdanju Romanov, Banja Luka, 2009.
7. Na finiš Brodelevskog cikla www.opec.ru/news
8. Ljubo Jurišić, Dragomir Vojnić, „Latentna kriza kapitalizma, društvo blagostanja ili ekonomski neoliberalizam“, *Ekonomski pregled*, br. 62. Zagreb 2011.

EKONOMSKA KRIZA I KRIZA EKONOMSKE TEORIJE – KONTROVERZE U SAVREMENOJ EKONOMSKOJ TEORIJI

Dr Gordana Marjanović,* Vladimir Mihajlović*

Apstrakt: Ekonomska kriza koja je zahvatila svetsku privredu 2008. godine ukazala je na činjenicu da ekonomska teorija, ni na početku XXI veka, ne raspolaže znanjem neophodnim da se nastanak krize predvidi. Uzroci javljanja ekonomskih kriza uopšte, kao ključno pitanje, predmet su brojnih teorijskih kontroverzi. Stoga, u radu se razmatraju prisutna razmimoilaženja oko ovog pitanja, kako između teorijskih pravaca koji pripadaju glavnom toku ekonomske misli, tako i onim izvan njega. Aktuelna dešavanja na nivou svetske privrede i sve češće pozivanje na postkejnzijske stavove obuhvaćene naročito kroz shvatanja Hajmana Minskog, predmet su posebnog kritičkog procenjivanja. Cilj rada je da, mahom sa teorijskog aspekta, pokuša da pruži objektivnu ocenu uspešnosti pojedinih teorija u objašnjenju nastanka ekonomskih kriza, kao i preporuka za njihovo prevazilaženje.

Ključne reči: ekonomska kriza, ekonomska teorija, postkejnziizam

ECONOMIC CRISIS AND CRISIS OF ECONOMIC THEORY – CONTROVERSIES IN MODERN ECONOMIC THEORY

Abstract: Economic crisis that has engulfed the global economy in 2008 pointed to the fact that economic theory, even at the beginning of 21st century, *has no knowledge necessary to predict the occurrence of crisis*. Causes of the economic crisis, as a key question, are the subject of numerous theoretical controversies. This paper examines the existing differences associated with that question, suggested by theories that are part of mainstream economics, and those that are not. The subjects of critical evaluation are actual events in world economy along with frequent reference to the views of Hyman Minsky and other Post Keynesians. The aim of this paper is to try to provide an objective assessment of the success of *individual theories to explain the causes of economic crisis and to give the recommendations for overcoming them*.

Keywords: economic crisis, economic theory, Post Keynesianism

* Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet

Uvod

Ekonomska kriza iz 2008. godine je uzdrmala vladajuću teorijsku paradigmu i nametnula potrebu njenog preispitivanja i prilagođavanja novim okolnostima, sa ciljem iznalaženja rešenja za izlazak iz krize. Ekonomskoj teoriji su potrebne krize da bi se stvorio progres, a ekonomisti naterali da ponovo razmotre svoje stavove. Makroekonomistima se upućuje kritika da imaju previše poverenja u svoje modele kojima objašnjavaju i predviđaju tok ekonomskih događaja. U osnovi, glavni model sadašnje makroekonomije sastavljen je od dva činioca: institucija koja kreira politiku (država) i privrede, čija se tržišna struktura zasniva na racionalnom ponašanju proizvođača i potrošača. Makroekonomska analiza se fokusira na uticaj državne politike na privredu, pa je država ta koja narušava ili stabilizuje ekonomsku aktivnost, u zavisnosti od toga da li njenu ulogu procenjuju neoklasičari ili kejnzijanci.

Dominantna makroekonomska paradigma nema adekvatne preporuke za politiku kojom bi se rešio problem zaduženosti, niti predlog mera za izlazak privrede iz krize. Pristup novih klasičara podrazumeva stav nemešanja, dok novokeynzijanski pristup podrazumeva intervencionističku politiku. Međutim, post-keynzijanci iznose stav da neke od dominantnih makroekonomskih teorija preduzimaju mere ekonomske politike pozivajući se na Kejnso. Naime, korektivne mere su karakteristika i Kejnsove i keynzijanske ekonomske politike, ali se primenjuju kroz dva različita modela koji imaju različite posledice. Kejnzijanci ističu da je fiskalna politika potčinjena monetarnoj, dok su, po Kejnso, monetarna i fiskalna politika isprepletane. Pri tome, osnovni cilj Kejnsove teorije bio je kako da privreda ne zapadne u krizu umesto iznalaženja rešenja kako da se iz krize izađe.

Pored post-keynzijanaca, kao teorije koja je alternativa keynzijanskoj teoriji, i shvatanja austrijske škole se mogu tretirati kao poseban teorijski pristup ekonomskoj teoriji i politici, u pokušaju objašnjavanja uzroka i preporuka za izlazak iz ekonomske krize. Upravo, cilj ovog rada je proučavanje stavova post-keynzijanske i austrijske škole o ekonomskoj krizi.

Ekonomska kriza nastala 2008. godine je „iznenadila“ ekonomiste, odnosno bili su „zatečeni“, što je još više doprinelo da rasprave o ekonomskoj teoriji i preporuke za ekonomsku politiku budu kontroverzne.

Savremena ekonomska misao o ekonomskim krizama

Tokom XX veka razvijen je veliki broj teorijskih pravaca koji se smatraju glavnim tokom ekonomske misli. Najšire posmatrano, svi oni se mogu svrstati u

dve velike grupe: a) teorije koji kapitalističku privredu vide kao inherentno stabilan, samoodržavajući sistem baziran na slobodnom tržištu, čiji mehanizmi obezbeđuju najbolju alokaciju resursa, vodeći brзом uspostavljanju privredne ravnoteže; i b) teorije koje su skeptične prema mogućnostima tržišta i u okviru kojih se ističe da će u odsustvu pravilno dozirane državne intervencije doći do pada privredne aktivnosti i udaljavanja privrede od nivoa pune zaposlenosti.

Među teorijama u okviru prve grupe postoje razlike po pitanju uzroka nastanka cikličnih fluktuacija i kriza, ali se u suštini sve one svode na stav da će ove negativne tendencije biti minimalne ako se privreda osloni na tržišne „snage“. Ova grupa obuhvata neoklasičnu teoriju i sve pravce koje predstavljaju nadgradnju neoklasične tradicije: austrijska teorija privrednih ciklusa, monatarizam, teorija ravnotežnog privrednog ciklusa, teorija realnog privrednog ciklusa i ekonomika ponude. Teorije svrstane u drugu grupu zalažu se za državni intervencionizam, a obuhvataju Kejsov teorijski sistem i na bazi njega razvijenu kejnzijansku teoriju i novokeynzijski pravac.

Prve decenije XX veka karakteriše dominacija neoklasične teorije, koja se zasnivala na prihvatanju koncepta Smitove nevidljive ruke (koja implicira harmoniju između ličnih i društvenih interesa), kao i Sejovog zakona tržišta, što znači da se isključuje mogućnost nastanka kriza u kapitalizmu. Naravno, nastankom Velike Depresije iz 1929. godine ovaj koncept je odbačen i ustupio je mesto Kejnsovom teorijskom sistemu. Tih godina, postojala je teorijska debata između jednog od glavnih predstavnika austrijske teorije privrednih ciklusa, Hajeka, i Kejnsa. Hajekov pristup je bio izrazito neintervencionistički, a zasnivao se na objašnjenju cikličnih fluktuacija i kriza kao rezultata monetarne ekspanzije. S druge strane, Kejnsov stav, koji je preovladao, oslanjao se na veći značaj državne intervencije, koja je neophodna zbog očekivanog pada profita i rasta kamatnih stopa, koje dovodi do smanjenja investicija. Dakle, po Kejnsu, krize su posledica opadanja marginalne efikasnosti kapitala [8, str. 9].

Kejnzijska teorija razvijena na bazi Kejnsovih stavova objašnjavala je cikluse kao posledicu fluktuacija agregatne tražnje, što izaziva fluktuacije proizvodnje i zaposlenosti. Kejnzijski model pretpostavlja inherentnu nestabilnost ekonomije koja ne teži automatski ka postizanju ravnoteže pri punoj zaposlenosti, što je ključni argument za državnu intervenciju. Međutim, kejnzijski koncept, koji je dopunjen Filipsovom krivom „srušen“ je pojavom stagflacije kao rezultat serije naftnih šokova početkom 70-ih godina. Time je otvoren prostor za razvoj monetarističke teorije i vraćanje liberalnom konceptu ekonomske politike. Monetaristi su verovali u inherentnu stabilnost privrednog sistema i videli monetarne šokove kao uzroke fluktuacija. Fridman uvodi hipotezu prirodne stope

nezaposlenosti, reafirmišući klasično shvatanje po kome, u dugom roku, kretanje nominalnih varijabli ne utiče na kretanje realnih varijabli [11, str. 484-485].

Nova klasična škola je, takođe, kao izvore nestabilnosti videla neanticipirane monetarne šokove, i suštinu problema videla u nesavršenim informacijama ekonomskih subjekata o odnosu relativnih cena i opšteg nivoa cena. Takođe, bili su prilično radikalni po pitanju uloge ekonomske politike, svojom teorijom o neefikasnosti ekonomske politike, koja se zasniva na racionalnim očekivanjima ekonomskih subjekata i kontinuiranom čišćenju tržišta.

Osim šokova na strani agregatne tražnje kao uzroka kriza, razmatrani su i šokovi na strani agregatne ponude, kojom se bavila teorija realnih privrednih ciklusa. Naime, tehnološki šokovi su viđeni kao uzrok javljanju cikličnih fluktuacija, koje u slučaju ove teorije predstavljaju oscilacije samog potencijalnog društvenog proizvoda. Racionalni ekonomski subjekti reaguju na ove šokove prilagođavajući svoju ponudu rada i potrošnju, a fluktucije u outputu i zaposlenosti se posmatraju kao Pareto efikasni odgovori na realne tehnološke šokove [13, str. 361]. Ekonomija ponude je dalje razvijala liberalne principe, velikim delom se vraćajući na stavove neoklasične teorije, čak usvajajući stav o važenju Sejovog zakona tržišta u neznatnoj modifikaciji.

Konačno, novokeynzijanski pravac predstavlja „oživljavanje keynzijanskog duha o novom telu“, kako ističe Gregori Menkju, pri čemu se insistira na šokovima kako na strani tražnje, tako i ponude, racionalnim očekivanjima ekonomskih subjekata i nominalnim i realnim rigidnostima cena i nadnica koje utiču na neneutralnost novca u kratkom roku i efikasnost mera monetarne i fiskalne politike.

Kontroverzni teorijski pristupi aktuelnoj ekonomskoj krizi

Tekuća ekonomska kriza, koja se na praktičnom planu manifestuje kroz mnogobrojne negativne efekte na privredna kretanja, na teorijskom planu predstavlja svojevrsan dokaz neodrživosti neoliberalnog koncepta i na njemu zasnovane uloge države. Osim po svojim razmerama, aktuelna kriza je slična Velikoj Depresiji iz 1929. godine i po tome što je otvorila put novoj teorijskoj paradigmi, nastaloj kao pokušaj objašnjenja nastanka krize i davanja preporuka za njeno prevazilaženje. Međutim, konsenzus o ključnim elementima koje taj dominantni teorijski pristup treba da ima nije još postignut. Među najznačajnijim teorijskim pristupima objašnjenju postojeće krize nalaze se austrijska teorija privrednih ciklusa sa svojim neintervencionističkim konceptom i post-keynzijanska teorija u okviru koje je posebno aktuelna teorija Hajmana Minskog, koje preporučuju sprovođenje različitih formi reregulacije.

Austrijska teorija privrednih ciklusa i ekonomska kriza

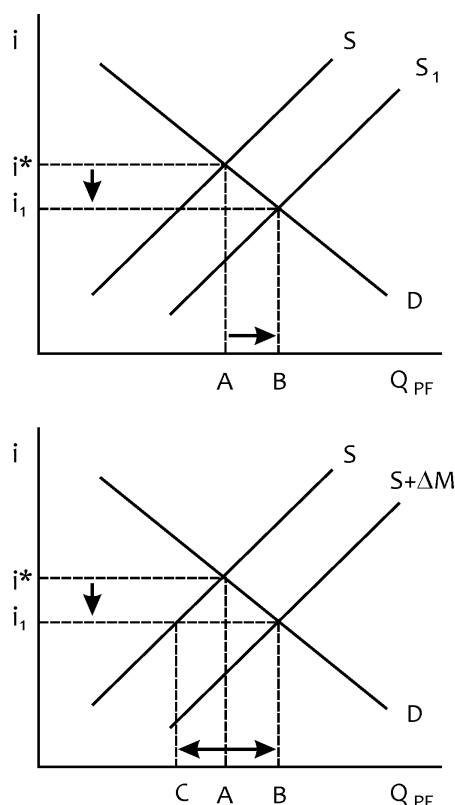
Ova teorija počela je da se razvija početkom XX veka, zaslugom brojnih austrijskih ekonomista, uključujući Ludviga fon Mizesa i Fridriha Hajeka. Austrijska makroekonomska teorija vuče korene od teorije kapitala razvijene krajem XIX veka od strane Eugena Bem-Baverka. Po njemu, proces proizvodnje uvećava vrednost resursa, pri čemu ovaj proces traje određeno vreme. Zbog toga, uvećana vrednost može da se dobije samo po cenu odlaganja potrošnje, pri čemu oni koji odlažu svoju potrošnju moraju za to biti nagrađeni određenim iznosom na ime kamate. Naime, polazi se od činjenice da pojedinci pridaju veću vrednost sadašnjim dobrima u odnosu na buduća dobra (preferiraju sadašnju u odnosu na buduću potrošnju) [6, str. 14]. Isplatu kamate omogućava preuzeti proces proizvodnje koji stvara dodatni output. Bem-Baverk je tvrdio da, što je primenjena „zaobilaznija“ metoda u procesu proizvodnje, to je moguće stvoriti veću dodatnu vrednost, odnosno vredniji output. Ove stavove su dopunili Mizes i Hajek ističući da fizički kapital nije homogen (kakvim ga neoklasična teorija obično tretira), već je rastavljen na specijalizovani set faktora proizvodnje. Svaki od njih ima specifičnu funkciju u procesu proizvodnje potrošačkih i investicionih dobara, pri čemu njihovo angažovanje u različitim fazama ovog procesa zahteva vreme i resurse.

Razvojem teorije kapitala i kamate u okviru austrijske škole, dolazi se do stava da je na makroekonomskom nivou intertemporalna koordinacija između odluka o proizvodnji i odluka o potrošnji od presudnog značaja. Naime, set kolektivnih odluka preduzetnika, koji određuje intertemporalnu alokaciju resursa, treba da bude konzistentan sa planovima potrošača o potrošnji tokom vremena. To praktično znači da resursi u svakoj fazi proizvodnog procesa treba da budu na takav način upošljeni da u trenutku stvaranja finalnog *outputa*, obim tog *outputa* bude jednak tražnji potrošača u tom trenutku. Eventualni problemi u koordinaciji imaju značajan negativan efekat, budući da njihovo otklanjanje izaziva troškove i traži određeno vreme [10, str. 5].

Koordinacija između intertemporalnih planova potrošnje od strane potrošača i investicionih planova od strane preduzetnika vrši se na tržištu pozajmnih fondova. Na tom tržištu, na strani ponude je štednja potrošača koji su, u skladu sa svojim planom potrošnje, spremni da sadašnju potrošnju zamene potrošnjom u budućem periodu (a na ime nadoknade dobijaju kamatu). Na strani tražnje su preduzetnici kojima su sredstva potrebna za investiranje u proizvodne tehnologije namenjene proizvodnji outputa u budućem periodu, i koji plaćaju kamatu za njihovo korišćenje. Kamatna stopa koja dovodi u ravnotežu tržište pozajmnih fondova je tzv. „prirodna stopa“. Pri prirodnoj kamatnoj stopi, ukupna nagrada za subjekte

koji štede (iznos kamate) jednaka je povećanju outputa kao rezultatu primene „zaobilaznije“ metode proizvodnje. Prema austrijskoj teoriji, upravo ova kamatna stopa obezbeđuje internu konzistentnost intertemporalne alokacije resursa.

Slika 1 Efekti monetarne ekspanzije na nastanak cikličnih fluktuacija u austrijskoj školi privrednih ciklusa



Izvor: [3, str. 23-27]

U tržišnoj privredi, cenovni signali (pri čemu postoji veza između kamatnih stopa i cena), prema austrijskoj teoriji predstavljaju najbolji koordinacioni mehanizam za intertemporalnu alokaciju resursa. Otuda i njihov stav da je ekonomska politika nepoželjna, budući da je tržišni mehanizam u dovoljnoj meri efikasan. Nastanak krize upravo i objašnjavaju primenom intervencije od strane centralne banke. Prema njima, pokušaji centralne banke da manipuliše kamatnom stopom (da snizi tržišnu kamatnu stopu u odnosu na prirodnu) uticaće na tržište

pozajmnih fondova, time remeteći konzistentnost planova potrošača i preduzetnika kroz vreme.¹

Posledice odstupanja tržišne od prirodne kamatne stope usled monetarne ekspanzije prikazane su na Slici 1, na kojoj je predstavljeno tržište pozajmnih fondova. Na gornjem delu slike se vidi da prirodna kamatna stopa i^* obezbeđuje izjednačavanje tražnje (D) i ponude (S) za pozajmnim fondovima. Odluka stanovništva da više štedi (odloži svoju potrošnju za budući period) dovede do povećanja ponude pozajmnih fondova i smanjenja kamatne stope na nivo i_1 , što postaje nova prirodna kamatna stopa. Pri toj stopi, povećana je tražnja za pozajmnim fondovima od strane preduzetnika. Dakle, dolazi do povećanja i štednje i investicija u iznosu AB, uspostavlja se ravnoteža i zadovoljava uslov održivog ekonomskog rasta. Međutim, u slučaju monetarne ekspanzije (donji deo Slike 1), tržišna kamatna stopa se spušta ispod prirodne, što vodi povećanju tražnje za pozajmnim fondovima (investicijama) za iznos AB, ali i smanjenju stvarne štednje za iznos AC. To znači da raspon CB ustvari predstavlja razliku između viših investicija i niže štednje, odnosno dolazi do preteranog investiranja.

Kao odgovor na javljanje recesije, centralna banka može primeniti mere ekspanzivne monetarne politike. Međutim, budući da su upravo te mere dovele do privredne nestabilnosti, austrijska teorija predlaže da se dozvoli privredi da sama izvrši potrebna prilagođavanja. Naime, kreditna ekspanzija tokom silazne faze privrednog ciklusa neće obezbediti održiv ekonomski rast već će ga jednostavno odložiti, budući da izaziva kašnjenje u strukturnim prilagođavanjima (kao što su zatvaranje neuspešnih firmi i eliminisanje neproduktivne upotrebe kapitala), koja su neophodna kako bi se obezbedila održiva ekonomska ekspanzija.

Pored uticaja politike centralne banke na potrošače i preduzetnike, austrijska teorija analizira i reakciju banaka na primenu ovih mera. U slučaju banaka, odnos između tržišne i prirodne kamatne stope poprima drugačiju dimenziju. Naime, prirodna kamatna stopa održava optimalan odnos između primljenih depozita (štednje stanovništva) i odobrenih kredita na nivou bankarskog sistema, što je analogno uslovu jednakosti između obima štednje i investicija. Sniženje tržišne kamatne stope u odnosu na prirodnu (kao posledica primene ekspanzivne monetarne politike kao egzogenog faktora), uticaće na povećanje tražnje za kreditima, a ujedno i smanjenje podsticaja za štednju. U tom slučaju, sa aspekta

¹ Ovakva situacija imala je uporište u stvarnim dešavanjima u SAD, kada je Fed pristupio obaranju kamatnih stopa nakon recesije u 2001. godini. U poslednje vreme, sve veći broj autora se poziva na stavove austrijske škole privrednih ciklusa, ističući da je upravo ona ukazivala na uzročne veze između preterano „blage“ monetarne politike, prevelikog finansijskog leveridža, nedovoljne štednje i neodrživih cena imovine, i na taj način dala objašnjenje za nastanak ekonomske krize iz 2007. godine [14, str. 10].

celog bankarskog sistema bilo bi najbolje da banke povećaju kamatne stope na nivo prirodne, time održavajući optimalan odnos depoziti/kredit. Međutim, kako se ističe u austrijskoj teoriji, ono što je optimalno sa aspekta bankarskog sistema obično neće biti optimalno za pojedinačnu banku. Optimalna odluka na nivou pojedinačne banke može biti objašnjena tzv. „dilemom zatvorenika“ [1, str. 322-324]. Dilema zatvorenika nastaje u situaciji gde je struktura podsticaja takva da pojedinci uključeni u proces donošenja odluka to učine na način koji će sve njih, kolektivno, dovesti u lošiju situaciju nego kada bi svako od njih donosio različite odluke. U kontekstu tržišta pozajmih fondova, svaki bankar je suočen sa izborom da li da pozajmljuje ili ne, u slučaju monetarne ekspanzije.

U analizi se polazi od pretpostavke da svaka banka nastoji da maksimizira profit, kao razliku između kamatne stope na kredite i kamatne stope na depozite. To znači da će banke odobravati kredite sve dok je njihov marginalni prihod iznad očekivanih marginalnih troškova. Budući da obim primljenih depozita determiniše obim datih kredita, najvažniji marginalni trošak povezan sa odlučivanjem o odobravanju kredita nastaje u slučaju nesposobnosti banke da izvrši obaveze po osnovu povlačenja depozita, tzv. rizik likvidnosti. Međutim, mogućnost da taj rizik bude delom prenet na druge banke, u velikoj meri utiče na odluku koju donosi pojedinačna banka.

Iako je sa aspekta celog bankarskog sistema optimalno da banke plasiraju kredite po prirodnoj kamatnoj stopi, svaka banka takođe zna da ako ona ne poveća obim svojih zajmova po tržišnoj (nižoj) stopi, ostale banke će ih povećati, i tako privući klijente. Čak i u slučaju da postoji sporazum između banaka, eksplicitni ili implicitni, da se ne poveća obim pozajmljivanja, i dalje je profitabilno za pojedinačnu banku da „vara“. Upravo u tome leži dilema zatvorenika. U interesu svake banke je da vara (pozajmljuje), čime će povećati svoj profit. Ako svaki bankar zna da će svi ostali varati, i on će biti prinuđen da vara. Na taj način, kao posledica ponašanja usmerenog na maksimiziranje profita, započet je kreditni bum.

Svaka banka biće podstaknuta da vara (odnosno da odobrava zajmove koji nisu utemeljeni na povećanju štednje), delom zato što svaka od njih ne mora da podnese celokupne troškove svoje loše odluke. Naime, deo troškova pozajmljivanja može biti prenet na ostale banke, što je omogućeno činjenicom da je dotični zajam samo mali deo ukupne ponude novca.

Posledice odluke koju donosi pojedinačna banka zavisice od odluka koje donose ostale banke, što se može predstaviti matricom isplata reprezentativne banke (Banka X). Naime, ako Banka X odluči da poveća obim zajmova u odnosu na depozite (pozajmljuje po nižoj, tržišnoj kamatnoj stopi), a ostale banke učine isto, profit Banke X se neće promeniti, ali će se njen rizik likvidnosti povećati. U slučaju da su ostale banke zadržale postojeći obim kredita, Banka X bi ostvarila veći prinos

uz isti rizik. Ako Banka X odluči da zadrži postojeći odnos depoziti/krediti (pozajmljuje po višoj, prirodnoj kamatnoj stopi), a ostale banke povećaju obim kredita u odnosu na depozite, Banka X će ostvariti niži profit (jer će neki njeni klijenti otići kod drugih banaka) a povećati rizik (jer će deo rizika likvidnosti drugih banaka biti prenet na nju). Konačno, ako Banka X i ostale banke odobre zajmove po višoj, prirodnoj kamatnoj stopi, neće doći do promene ni nivoa rizika niti nivoa profita (Slika 2).

Slika 2 Matrica isplata Banke X: promena u relativnom riziku i prinosu

		Ostale banke	
		Povećanje obima kredita (po tržišnoj kamatnoj stopi)	Zadržavanje postojećeg obima kredita (po prirodnoj kamatnoj stopi)
Banka X	Povećanje postojećeg obima kredita (po tržišnoj kamatnoj stopi)	Promena prinosa = 0 Promena rizika > 0	Promena prinosa > 0 Promena rizika = 0
	Zadržavanje postojećeg obima kredita (po prirodnoj kamatnoj stopi)	Promena prinosa < 0 Promena rizika > 0	Promena prinosa = 0 Promena rizika = 0

Izvor [1, str. 324]

Suočena sa ovakvim tipom neizvesnosti, Banka X može koristiti maksimin strategiju, kako bi donela optimalnu odluku. Ako Banka X odluči da poveća obim kredita, odnosno pozajmljuje po nižoj, tržišnoj kamatnoj stopi, najgori slučaj nastaje kada i ostale banke učine isto (prinos se ne menja, rizik raste). Ako Banka X odluči da zadrži postojeći obim kredita u odnosu na depozite, najgori slučaj nastaje kada ostale banke povećaju obim kredita (prinos se smanjuje, rizik raste). Najbolji od ovih najnepovoljnijih scenarija jeste da Banka X odabere da poveća obim kredita. Stoga, maksimin strategija će navesti Banku X da odobri zajmove kada je suočena sa situacijom u kojoj je tržišna kamatna stopa ispod prirodne stope (stope vremenske preferencije), bez obzira na moguće uzroke te razlike. Slična situacija nastaje i u slučaju kada je rast tražnje za kreditima posledica povećanja produktivnosti kapitala koje vodi rastu profitabilnosti investicionih projekata.

Dakle, ako većina banaka primeni istu strategiju kao Banka X, nivo depozita u odnosu na plasirane kredite na nivou čitavog bankarskog sistema biće smanjen, a

time rizik likvidnosti povećan. Na ovakav način se, sa aspekta austrijske teorije privrednih ciklusa, može objasniti i situacija na tržištu nekretnina u SAD, kada je snižena kamatna stopa na stambene kredite preko povećanja obima stambenih kredita dovela do velikog rasta cena nekretnina i posledično do stvaranja spekulativnih balona.

Analiza faktora koji dovode do cikličnih fluktuacija i ekonomske krize dovodi teoretičare austrijske škole do zaključka da se najvažnija uloga vlade i kreatora ekonomske politike ogleda u stvaranju stabilnog i predvidivog privrednog ambijenta za preduzetnike. Takođe, kada je reč o ulozi centralne banke, stavovi ove škole su prilično radikalni. Naime, predlažu ukidanje centralne banke i davanje dozvole privatnim bankama da vrše emisiju novca, kao i razvijanje međubankarskih institucija kao što su klirinške kuće [5, str. 109]. Ovakav pomak ka „slobodnom bankarstvu“ (*free banking*) bi po njima predstavljao prepreku inflaciji i sprečio da aktivnosti centralne banke vode intenziviranju privrednih ciklusa.

Post-kejnzijanska teorija i shvatanja Hajmana Minskog

Post-kejnzijanska teorija predstavlja nastavak Kejnsovog teorijskog sistema, mada su na njen razvoj uticali stavovi različitih ekonomista, uključujući naročito Mihala Kaleckog, Džoanu Robinson, Nikolasa Kaldora i Pola Dejvidsona. Zajednička crta za sve predstavnike ove teorije je neslaganje sa interpretacijom Kejnsovih stavova datom u okviru neoklasične sinteze i novokejnzijanskog pravca, odnosno u okviru kejnzijanskog pravca.

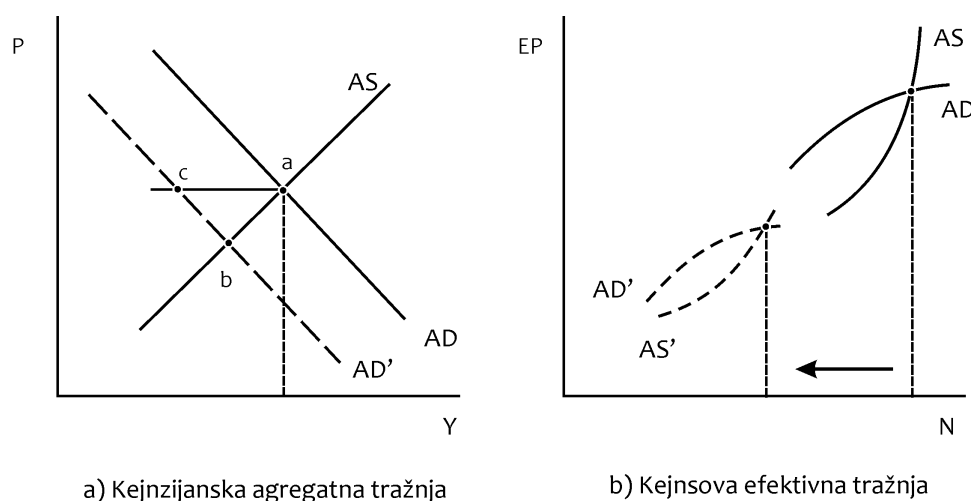
Postkejnzijanci, s jedne strane, ne osporavaju Kejnsove zasluge za usmeravanje ekonomije sa mikro aspekta na makro pristup i ističu da su njegovi teorijski koncepti (preferencija likvidnosti, marginalna efikasnost kapitala i granična sklonost potrošnji) postali osnova moderne makroekonomije. Međutim, s druge strane, smatraju da je Kejnsova konceptualizacija makroekonomije toliko narušena da se kejnzijansko utemeljenje makroekonomije ne može pronaći u Kejnsovom radu.

Naime, u okviru kejnzijanskog pristupa su kriva agregatne tražnje (AD) i kriva agregatne ponude (AS), koje dovode u vezu opšti nivo cena sa proizvodnjom. Jedna od osnovnih karakteristika kejnzijanskog modela je dihotomija koja se uspostavlja između ova dva agregata. Novac, potrošnja i investicije su ugrađene u krivu AD, dok se kriva AS izvodi iz faktora proizvodnje. Uticaj monetarne i

fiskalne politike se prenosi preko krive AD, i na taj način se utiče na nivo cena, ali se ne utiče na krivu AS. Novac je neutralan, uloga finansija je gotovo beznačajna.²

Sa druge strane, Kejnsova makroekonomska analiza, u potpunosti se fokusira na poslovno ponašanje i ulogu investicija. Kejnsove krive AD i AS dovode u vezu očekivane prinose sa nivoom zaposlenosti, odnosno model podrazmeva da se u procesu proizvodnje uzima u obzir raspoloživost količine novca i radne snage. Ako se očekuje povećanje zaposlenosti, raste tražnja za finansijskom aktivom, troškovi rastu, što daje AS krivu. AD kriva odražava očekivani prihod preduzeća od prodaje proizvoda, tako da preduzeća angažuju radnu snagu sve dok očekivani prihodi prevazilaze očekivane troškove, odnosno sve do tačke gde se krive AD i AS seku. Nastalu ravnotežu Kejns naziva efektivnom tražnjom (Slika 3).

Slika 3 Distorzija Kejnsovih agregata



Izvor: [4, str. 17]

Kejnsov osnovni cilj je povećanje zaposlenosti, a investicije i profiti su osnovne varijable za povećanje proizvodnje i zaposlenosti. Cilj monetarne i fiskalne politike je povećanje produktivnih investicija i profita, tako da su i AS i AD kriva istovremeno pod uticajem monetarne i fiskalne politike. Post-kejnzijanci tvrde da se ovaj Kejnsov stav u potpunosti razlikuje od kejnzijanskog stava o ekonomskoj politici.

² To je pretpostavka prema kojoj je Kejns bio posebno kritičan.

Sa aspekta aktuelne krize, kejnzijanci bi objasnili tekući kreditni slom kao smanjenje likvidnosti, što dovodi do kolapsa agregatne tražnje, smanjenja proizvodnje i zaposlenosti. Na delu a) Slike 3, AD kriva se pomera na levu stranu, ali nivo cena ostaje nepromenjen – tačka c. Troškovi proizvodnje se nisu povećali (što bi inače prouzrokovalo pomeranje krive AS u levu stranu), a jedino moguće objašnjenje konzistentno sa gubitkom likvidnosti bez cenovnih promena, jeste da je AS kriva levo od AD krive postala horizontalna. Istovremeno, ona odražava ravan deo krive tražnje za novcem, što sugeriše da se privreda našla u zamci likvidnosti jer se politika smanjenja kamatne stope pokazala neefikasnom [4, str. 19].

Prema Kejnsovoj teoriji, smanjenje kredita znači manje finansijskih sredstava koja su raspoloživa za poslovanje preduzeća. Usled niže marginalne efikasnosti kapitala i nižih očekivanih prinosa od investicija, krive AS i AD na delu b) Slike 3 pomeraju se na levu stranu.

Post-kejnzijanci ističu da su kejnzijanska i Kejnsova teorija osmišljene iz dve potpuno različite perspektive. Zato i preporuke ekonomske politike, pa i po pitanju rešavanja ekonomske krize iz 2008. godine, nisu iste. Po kejnzijancima privredom upravlja tražnja, pa monetarna i fiskalna politika utiču na njene komponente (posebno na državnu potrošnju). Sa druge strane, Kejns je bio teoretičar ponude, tako da privredom upravlja proizvodnja, preduzetnicu su ti koji odlučuju koliko investirati. Kejnsova monetarna i fiskalna politika, koje se sastoje od upravljanja efektivnom tražnjom, usmerene su ka poslovanju preduzeća. Preduzetnička potrošnja je jedino produktivna ako je povezana sa investicijama i zaposlenošću. Zato je Kejnsova agregatna ponuda usko povezana sa agregatnom tražnjom, odnosno sa efektivnom tražnjom. Post-kejnzijanci naglašavaju da je Kejns kretanje zaposlenosti isticao kao primarni cilj, a ukoliko je potreban podstrek, on mora da dođe kroz proizvodnju u formi produktivnih investicija. Iz perspektive Kejnsove teorije, proizvodna industrija i stvaranje dodatne vrednosti, treba da budu u fokusu. Dakle, po Kejnsu, profiti su fundamentalni za funkcionisanje tržišne privrede. Oni nisu cilj sami po sebi, već sredstvo pomoću koga se ostvaruje i održava zaposlenost. Cilj je ohrabrivanje produktivnih investicija i održavanje zaposlenosti.

U sadašnjoj privredi kojom upravlja tražnja, ekonomski stavovi i način na koji privreda funkcionise su različiti od onih u vreme Kejnsova. Krediti za potrošnju se mogu lako dobiti, pa u neoklasičnom svetu racionalnih očekivanja oni predstavljaju magičan način da se dozvoli svima da dobiju sve što žele. Ekspanzija kredita u sektoru za potrošnju je dramatično uticala na preduzetničku privredu. Preduzetnici su se okrenuli investiranju u stalni kapital (Kejnsova neproduktivna potrošnja), došlo je do erozije zaposlenosti u korist kapitalno intenzivnih tehnologija, čitav svet je uhvaćen u „zamku nezaposlenosti“. Kejnsov odnos u kome je potrošnja

zavisila od dohotka sada je promenjen, tako da dohodak zavisi od potrošnje. Krediti za potrošnju se baziraju na pretpostavci da će buduća proizvodnja generisati dovoljno zaposlenosti i dohotka kojima će se otplaćivati krediti. Međutim, tokom krize od 2008. godine, teret ovih kredita se preneo sa privatnog duga na dug poreskih obveznika, a dobar deo je nestao u spekulacijama.

Generalni principi post-kejnzijanske makroekonomske teorije mogu se svesti na šest centralnih Kejnsovih poruka: nivo outputa i zaposlenosti su determinisani na tržištu dobara, ne na tržištu rada; postoji nevoljna nezaposlenost; povećanje nivoa štednje ne dovodi do ekvivalentnog povećanja nivoa investicija; monetarna privreda je fundamentalno različita od privrede u kojoj je dominirala trampa; kvantitativna teorija novca važi u uslovima pune zaposlenosti, uz konstantnu brzinu opticaja novca, pri čemu faktori koji podižu troškove mogu izazvati inflaciju daleko ispod ovog nivoa; i kapitalističke privrede su vođene animalnim instinktima preduzetnika, koji determinišu njihove investicione odluke.

Jedan od istaknutih predstavnika ovog pravca, Hajman Minski, dopunjuje ove post-kejnzijanske stavove uvođenjem svoje „hipoteze finansijske nestabilnosti“. Ova hipoteza predstavlja model kapitalističke privrede koji se ne oslanja na egzogene šokove kao generatore privrednih ciklusa [9, str. 8]. Savremene privrede karakteriše postojanje tzv. „Vol Strit“ kapitalizma, koji stavlja finansijske relacije u centar makroekonomske analize; finansije su predmet razmatranja, a ne novac shvaćen u užem ili širem smislu. Minski je kritikovao staru neoklasičnu sintezu upravo smatrajući da je zapostavila ulogu novca i finansija. Takođe, nalik Šumpeterovoj teoriji inovacija, ova hipoteza ističe da finansijske inovacije karakteriše dugoročni uticaj: nakon njihovog uvođenja „ništa nije kao ranije“ tokom dužeg vremenskog perioda. Uz to, postoji inherentna ciklična nestabilnost modernih kapitalističkih privreda: stabilnost je sama po sebi uvek konačni izvor nestabilnosti, koja najčešće potiče sa finansijskih tržišta [7, 149-150]. Šire posmatrano, Minski pravi razliku između dva „režima“ finansiranja – jednog koji je konzistentan sa stabilnošću i drugog koji privredu vodi u nestabilnost. U vezi sa drugim stavom, Minski govori o tzv. *money manager* kapitalizmu, koga karakteriše postojanje fondova sa izuzetno visokim leveridžom, koji tragaju za maksimalnim prinosima u okruženju koje sistematski potcenjuje rizik [16, str. 261]. *Money manager* kapitalizam temelji se na stavu da su finansijska tržišta u stanju da pruže dobre informacije o stepenu rizika određenog poduhvata, da tržišta mogu da osiguraju obezbeđenje od rizika kao i prenošenje rizika na one subjekte koji mogu da ga podnesu, kao i da tržišne sile održavaju potreban nivo discipline u procesu donošenja odluka [15, str. 3].

Pretpostavke na kojima počiva teorija Minskog su sledeće [2, str. 3-4]: a) u savremenim kapitalističkim privredama, obim kredita se kreće prociklično ukoliko

ne postoje mere ili institucije koje će na njega uticati; b) tokom faze ekspanzije, sistemski rizik raste endogeno; c) rast ovog rizika ekonomski subjekti ne uspevaju da prepoznaju, i d) snaga ovih tendencija je dovoljna da dovede do dugovno-deflacijske situacije. Finansijska deregulacija, po Minskom, jedan je od osnovnih uzroka procikličnosti obima kredita i stvaranja spekulativnih balona.

U analiziranju nastanka krize, Minski razmatra endogeno formiranje faktora koji do nje dovode, povezujući elemente finansijske analize sa analizom realnog sektora privrede, kao što su raspodela dohotka i analiza finansijskih bilansa. On pravi razliku između sledećih finansijskih pozicija [12, str. 182]:

- pokrivenih (obezbeđenih) finansijskih pozicija (u kojima je realno očekivati da je tekući dohodak više nego dovoljan za plaćanja po osnovu kamata i glavnice duga),
- spekulativnih finansijskih pozicija (koje karakteriše postojanje određenih perioda u kojima rate po osnovu servisiranja duga premašuju očekivana primanja određenog subjekta, stvarajući potrebu za pronalaženjem alternativnih mogućnosti za refinansiranje samog duga), i
- tzv. Ponci finansijskih pozicija (u kojima ustvari povećanje vrednosti imovine stečene kreditima omogućava otplatu kako originalnog duga tako i plaćanja po osnovu kamata akumuliranih tokom vremena).

U vreme relativne stabilnosti privrede, proporcija spekulativnih i Ponci finansijskih operacija se povećava, zahvaljujući endogenim mehanizmima koji za posledicu imaju potcenjivanje rizika. Stvaranje spekulativnih balona je pouzdan signal ovih tendencija. Dolazi do povećanja sistemske finansijske nestabilnosti, i kriza postaje neizbežan ishod. Dakle, po Minskom, poslovni ciklusi su rezultat endogene monetarne nestabilnosti, koja je posledica ponašanja finansijskih subjekata u privatnom sektoru. Pritom, do nastanka problema ne dovodi politika vlade, ali je ona najvažniji faktor njegovog rešavanja.

Posebno pitanje u ovoj teoriji odnosi se na objašnjenje mehanizama putem kojih finansijska kriza utiče na obim proizvodnje i zaposlenosti, time vodeći ka ekonomskoj krizi. Minski ističe značajnu ulogu koju imaju finansije, ne novac sam po sebi, što proističe iz njegovog stava da lična i investiciona potrošnja nisu tako elastične na promene kamatnih stopa. Naime, on razlikuje tri kanala kroz koje finansijski događaji ostvaruju bitne uticaje na realni sektor [7, 149-150]. Kao prvo, i najbitnije, promene u cenama imovine vode promenama u potrošnji i investicijama, pri čemu se mogu izdvojiti dva različita mehanizma koja u tom slučaju deluju. Lična potrošnja zavisi od bogatstva kao i od dohotka, tako da porast cena imovine podstiče ekonomske subjekte da povećaju svoju potrošnju, i obrnuto. Investiciona potrošnja, između ostalog, zavisi od odnosa cena postojećih dobara i novih

kapitalnih dobara. Pad cena dobara, kao posledica prinudne prodaje istih kako bi se namirile finansijske obaveze, utiče na pad tražnje za kapitalnim dobrima. U slučaju porasta cena potrošnih dobara, uticaj je obrnut, mada znatno slabijeg intenziteta.

Drugi kanal kroz koji finansijski uslovi utiču na nivo agregatne potrošnje, a time i na output i zaposlenost, ostvaruje se posredstvom promena u očekivanjima. Minski odbacuje postojanje racionalnih očekivanja i u okviru svoje hipoteze o finansijskoj nestabilnosti ističe teoriju cikličnih *iracionalnih* očekivanja, koje ima za posledicu da spekulativno finansiranje ustupa mesto Ponci finansiranju, dok, nakon kreditnog kraha, ponovo preovlađuju pokrivene (hedžirane) finansijske pozicije. Bitno je istaći da su odluke koje donose ekonomski subjekti često iracionalne sa aspekta celog finansijskog sistema, ali su sa aspekta samih pojedinaca racionalne, mada ne u potpunosti, budući da oni ne uzimaju u obzir informacije o greškama u prethodnom periodu. Isključivim „gledanjem unapred“ pojedinci formiraju očekivanja o kretanju cene imovine. Inflaciona očekivanja, koja se tiču buduće stope rasta cena outputa, u okviru ove teorije su gotovo zapostavljena.

Treći kanal kroz koji finansije utiču na output i zaposlenost ogleda se u racionisanju kredita, koja nastupa u krizi ili u fazi depresije. Za razliku od uzlazne faze (a naročito faze euforije), kada su zahtevi za odobravanje kredita gotovo svedeni na minimum, nakon što dođe do „pucanja mehura“, situacija postaje dijametralno različita. Naime, dužnici koji bi inače ispunjavali uslove za odobravanje kredita, čak i po „normalnim“ uslovima, biće odbijeni, što će ih primorati da smanje svoju potrošnju. Minski je naročito naglašavao uticaj racionisanja kredita na smanjenje poslovnih investicija u depresiji, pri čemu ne treba zapostavljati ni uticaj na smanjenje lične potrošnje. Kao što se može uočiti, ovakva situacija nema ili ima malo veze sa kamatnim stopama. U slučaju kada dođe do kreditnog kraha, po definiciji, nemoguće je dobiti finansijska sredstva po bilo kojoj ceni.

Dakle, prema viziji finansijskog kapitalizma koju daje Minski, kriza koja počinje u finansijskom sektoru (ali je uvek uslovljena prethodnim dešavanjima u realnom sektoru), ima snažne uticaje na output i zaposlenost u svim ostalim sektorima. Nezaposlenost raste zato što kapitalisti ne nalaze profitabilnim da zaposle toliko radnika. Minski je stoga preporučivao da u kratkom roku postoji „garancija zaposlenja“, ili „vlada kao poslodavac poslednje instance“, što je korišćeno i za vreme Nju Dil-a. Na duži rok, zalagao se za politiku smanjenja stepena finansijske nestabilnosti, koja je uključivala detaljniju superviziju i regulaciju finansijskih institucija kako bi se ograničile spekulativne aktivnosti na tržištu. Ovo nameće zahtev da Fed interveniše kao zajmodavac poslednje instance

u trenucima stvarne ili potencijalne finansijske krize, kako bi ublažio nedostatke finansijskih institucija i posledični kolaps cena imovine i investicione potrošnje. Minski je bio svestan opasnosti „moralnog hazarda“ u ovakvim intervencijama, ali je, poučen iskustvom iz 1929. godine, bio ubeđen da će mnogo gora situacija nastati u slučaju odsustva intervencije.

Kada je reč o mogućnostima teorije Minskog da objasni uzroke ekonomske krize koja je zahvatila svetsku privredu 2008. godine, stavovi su različiti, i kreću se od onih koji govore u prilog tome da aktuelna kriza predstavlja svojevrsni „Minski momenat“, pa do onih koji su više rezervisani po pitanju njene adekvatnosti da pruži odgovor na pitanje kako je kriza nastala. Ipak, na bazi prethodno izloženog, može se oceniti da je potencijal ove teorije u tom pogledu značajan. Naime, sve češće se ističe da je tekuća kriza upravo posledica finansijske deregulacije, smanjene supervizije finansijskih institucija, privatizacije i koncentracije tržišne moći u rukama menadžera novčanim fondovima. Otuda, brojni su argumenti u prilog uvođenja izmenjene forme regulacije od strane nadležnih organa, u vidu tzv. reregulacije, koja bi bila ostvarena na globalnom nivou.

Zaključak

Imajući u vidu stanje ekonomske teorije, čije su slabosti u pogledu mogućnosti da objasni funkcionisanje privrede (ponovo) izašle na svetlost dana javljanjem velike ekonomske krize iz 2008. godine, može se konstatovati da se i ona nalazi u svojevrsnoj krizi. Kao što je to bio slučaj sa Velikom Depresijom, i u slučaju aktuelne krize se pokazalo da dominantna makroekonomska paradigma, zasnovana na neoliberalnom konceptu, nije bila u stanju da predvidi krizu.

Treba istaći i da je nerealno očekivati da jedan teorijski pravac može da objasni sve vrste ekonomskih kriza. Većina škola ekonomske misli pridaju ključni značaj samo jednoj grupi varijabli kao uzročnika krize (npr. na strani agregatne tražnje), tako da je i njihova „upotrebna vrednost“ smanjena, ako se u obzir uzme brojnost i složenost faktora koji do krize mogu dovesti.

S tim u vezi, nameće se neophodnost sintetičkog pristupa formiranju teorijskog sistema za savremene uslove. Sve češće se govori o tzv. novoj neoklasičnoj sintezi i mogućnostima koje poseduje u objašnjavanju funkcionisanja privrede.

Takođe, predmet posebne pažnje mora biti i prisutan konflikt između jednostavnosti makroekonomskih modela (koji proističe iz rigoroznosti pretpostavki na kojima počivaju) i njihove primenljivosti u objašnjenju ponašanja ekonomskih subjekata i davanju određenih prognoza. Nivo razvijenosti

savremenih modela daleko je od onog koji je potreban da bi se moglo osloniti na preporuke koje ti modeli daju. Stoga, nije preterano očekivati da će neka nova ekonomska kriza u budućnosti ponovo dovesti do odbacivanja tada vladajuće makroekonomske paradigme.

Literatura

1. Carilli, A. M., Dempster, G. M., (2001), *Expectations in Austrian Business Cycle Theory: An Application of the Prisoner's Dilemma*, The Review of Austrian Economics, 14:4, Kluwer Academic Publishers
2. Ertürk, K., Özgür, G., (2009), *What is Minsky All About, Anyway?* Real-world Economics Review, Issue No. 50
3. Garrison, R. W., (1997), „The Austrian Theory of the Business Cycle“, in: *Business Cycles and Depressions*, ed. by David Glasner, New York:, Gerald Publishing Co.
4. Hamouda, O. F., (2009), *Money, Investment and Consumption*, Keynes's Macroeconomics Rethought, Edward Elgar
5. Horwitz, S., (2010), *The microeconomic foundations of macroeconomic disorder: an Austrian perspective on the Great Recession of 2008*, in in *Macroeconomic Theory and its Failings – Alternative Perspectives on the Global Financial Crisis*, Edited by Steven Kates, Edward Elgar Publishing Limited
6. Hülsmann, J.G., (2008), *Time Preference and Investment Expenditure*, *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política*, Vol. V, n.º 2
7. King, J.E., (2010), *Reflections on the global financial crisis*, in *Macroeconomic Theory and its Failings – Alternative Perspectives on the Global Financial Crisis*, Edited by Steven Kates, Edward Elgar Publishing Limited
8. Marjanović, G., (2010), *Uticaj ekonomske krize na glavni tok ekonomske misli*, *Ekonomski horizonti*, 12 (2), Ekonomski fakultet u Kragujevcu
9. Minsky, H. P., (1992), *The Financial Instability Hypothesis*, The Jerome Levy Economics Institute of Bard College, Working Paper No. 74.
10. Oppers, S. E., (2002), *The Austrian Theory of Business Cycles: Old Lessons for Modern Economic Policy?*, IMF Working Paper, WP/02/2
11. Roncaglia, A., (2007), *The Wealth of Ideas: A History of Economic Thought*, Cambridge University Press
12. Roncaglia, A., (2011), *Macroeconomics in crisis and macroeconomics in recovery*, *PSL Quarterly Review*, vol. 64 n.257
13. Snowdon, B., Vane, H.R., (1997), *A Macroeconomics Reader*, Routledge
14. Tempelman, J. H., (2010), *Austrian Business Cycle Theory and the Global Financial Crisis: Confessions of a Mainstream Economist*, *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol. 13, No. 1

15. Wray, L. R., (2008), *Financial Markets Meltdown: What Can We Learn from Minsky?*, Public Policy Brief, Highlights, No. 94A, The Levy Economics Institute of Bard College
16. Wray, L. R., (2010), *Minsky, the global money-manager crisis, and the return of big government*, in *Macroeconomic Theory and its Failings – Alternative Perspectives on the Global Financial Crisis, 2010.*, Edited by Steven Kates, Edward Elgar Publishing Limited

OBLICI I EFEKTI DECENTRALIZACIJE

Mr Darko Vuković,* Dr Ana Jovanović*

Apstrakt: Koju ulogu treba da ima subnacionalna vlast? Koje oblasti politike mogu biti decentralizovane? I kakav je vladin plan decentralizacije? Ekonomska literatura posvećuje danas veliku pažnju decentralizaciji, najviše analizirajući uticaj različitih vrsta decentralizacije na efikasnost, jednakost i ekonomsku ravnotežu, u cilju definisanja optimalnog nivoa decentralizacije vlasti na osnovu poređenja prednosti i nedostataka različitih rešenja decentralizacije. U zavisnosti od dominacije različitih društvenih faktora, literatura označava sledeće oblike decentralizacije: administrativna (čiji su pod-forme: dekoncentracija, delegacija i devolucija), ekonomska, fiskalna i politička, uz napomenu da su ovi oblici očigledno povezani. Najveći deo naučne javnosti smatra da se decentralizacijom postižu brojni pozitivni efekti, jer su informacije i odlučivanje „bliže akciji“ što dovodi do povećanja efikasnosti i raspodeli koristi. Drugi deo naučne javnosti tvrdi da decentralizacija vlasti može dovesti do negativnih efekata i manje efikasnosti, s obzirom da ukupna situacija u zemlji ne može biti sagledana na pravi način, dok se na drugoj strani stvara prostor za različite zloupotrebe od strane nižih organa vlasti.

Ključne reči: decentralizacija, regionalizacija, efikasnost.

FORMS AND EFFECTS OF DECENTRALIZATION

Abstract: What role should a sub-national government have? What policy areas could be decentralized? And what is the government's decentralization plan? The economic literature pays a lot of attention on decentralization, mostly analyzing the effects of different types of decentralization on the efficiency, equality and economic equilibrium, in order to define the optimal level of decentralization of power by comparing the advantages and disadvantages of different forms of decentralization. Depending on the domination of various social factors, the literature indicates the following sectors of decentralization: administrative (which sub-forms are: deconcentration, delegation and devolution), the economic, fiscal and political, pointing out that all of these manifestations are obviously linked. The largest part of the scientific community considers that many positive effects could be achieved through decentralization as the information and decision-making process are "closer to the action" which leads to increase in efficiency and distribution of benefits. The second part of the scientific community claims that decentralization of power

* Univerzitet Union Nikola Tesla, odsek za preduzetnički biznis

can cause adverse effects and decrease in efficiency considering that the overall situation in the country can not be perceived properly, creating opportunities for different abuses by lower public authorities on the other side.

Keywords: decentralization, regionalization, efficiency.

Uvod

Osnovna pitanja vezana za decentralizaciju su: Koju ulogu treba da ima subnacionalna vlast? Koje oblasti politike mogu biti decentralizovane? I kakav je vladin plan decentralizacije? Kreatori politike treba da shvate da centralne vlasti ne treba da vrše sve ekonomske funkcije (pružanje javnih dobara, redistribucija dohotka i privredna stabilnost). Prva ekonomska funkcija vlade je da obezbedi javna dobra, koje tržište nije u stanju da obezbedi ili ne obezbeđuje efikasno. Ova dobra su nerivalska i neisključiva u prirodi, pa je tržišna cena neefikasna, jer ne odražava u potpunosti marginalnu vrednost robe od strane potrošača (infrastruktura, zakonski okvir, sanitarne usluge, itd.). Funkcija obezbeđenja javnih dobara je još naglašenija i čvršća među zemljama tranzicije i zemljama u razvoju, jer tržište za ovakvim dobrima nije razvijeno (na primer: privatne bolnice).

Druga funkcija se odnosi na preraspodelu. Tržište može da obezbedi efikasnu alokaciju resursa, ali ne distribuira na pravedan način bogatstvo, što je u isto vreme i društveno i politički poželjno. Kao rezultat toga, vladine intervencije se odnose obično na finansijske i nefinansijske pomoći za siromašne. Manje razvijene zemlje imaju tendenciju da se oslanjaju na oporezivanje kapitalnih investicija i trgovinskih aktivnosti, kako bi se finansirale javne usluge (na primer: obrazovanje, bolnice i zdravstvene službe), dok zemlje sa relativno više razvijenim ekonomijama imaju širu poresku bazu koja obuhvata najviše direktne poreze.

Treća funkcija odnosi se na privrednu stabilnost. Dinamika i fluktuacije privrede čini investiranje nesigurnim i povećavaju troškove ekonomskog i socijalnog prilagođavanja, čime se smanjuje podsticaj za potrošnju i investiranje. U razvijenim zemljama, monetarna i fiskalna politika imaju veliku direktnu i indirektnu ulogu u državnim naporima koji su dizajnirani da se stabilizuje privreda i obezbedi kontinuirani rast.

Dok su ove funkcije od suštinskog značaja za ekonomski razvoj, performanse centralne vlasti su često nezadovoljavajuće i kvalitet usluga koje pružaju je na niskom nivou. Mnogi programi ne zadovoljavaju potrebe običnih građana. Osim toga, često se poteže i pitanje korupcije u birokratiji. Ovi problemi ne samo da ometaju ekonomski i društveni razvoj, već i stvaraju političko nezadovoljstvo. Tokom vremena, nezadovoljstva građana akumuliraju i dovode do političke nestabilnosti, stvarajući začarani krug siromaštva i nerazvijenosti [21, str. 1085]. Decentralizacijom se može

obezbediti bolje rešenje za mnoge probleme efikasnosti, sa kojima se pogotovu suočavaju tranzicione i zemlje u razvoju. Ipak, treba da postoje ekonomski i politički principi decentralizacije. Normativni pristup se najčešće usvaja zato što sugerise šta treba da urade kreatori politike kako bi optimizirali raspodelu resursa. Nedostatak ovog pristupa može biti, što se ne uzimaju u obzir kontekstualna i institucionalna ograničenja sa kojima se suočavaju ove zemlje.

Mnogi autori smatraju da je tržište krajnji oblik decentralizacije [12, str. 50]. S druge strane, moglo bi se smatrati da je država automatski odgovorna za proizvodnju i distribuciju javnih dobara i usluga. U praksi, ponekad, tržište može da ponudi često efikasnija rešenja od države u proizvodnji ili distribucija javnih dobara. Isto tako, lokalna ili regionalna rešenja mogu biti efikasnija od onih centralnih. Jasno je da se ovde govori o alokativnoj ulozi države i cilju efikasnoj alokaciji resursa. U principu, većina politika alokacije može biti decentralizovana na nekoliko načina. Ili je u pitanju administrativni način, ili je proces kreiranja politike, a nekada se mogu istovremeno primenjivati oba. Glavni doprinos decentralizacije je zasnovan na pretpostavci da, kada su građani, kao „primaoci javnih usluga“ uključeni u ovaj proces preko svojih predstavnika, regionalna ili lokalna samouprava reaguje efikasnije prema njihovim potrebama.

Decentralizacija i njeni oblici

Decentralizacija se najčešće odnosi na prenos ovlašćenja sa centralnog nivoa vlasti na niže nivoe u političko-administrativnoj i teritorijalnoj hijerarhiji [1; 6]. Ovakav prenos vlasti može imati dva osnovna oblika:

1. *administrativna decentralizacija*, koja se naziva dekoncentracijom, odnosi se na prenos ovlašćenja na niži nivo centralne vlasti, ili na lokalne vlasti koje se tiču pitanja adekvatna tim nivoima [19],
2. nasuprot tome, *politička ili demokratska decentralizacija* odnosi se na prenos ovlašćenja na predstavnike i odgovorne aktere koji su izabrani putem izbora.

S obzirom da prenos nadležnosti uvek uključuje prenos finansijskih i ljudskih resursa, decentralizacija utiče ne samo na političku i administrativnu problematiku, već i na ekonomsku, fiskalnu, itd. U zavisnosti od dominacije jednog ili nekog drugog (spomenutog) aspekta, literatura označava sledeće oblike decentralizacije: administrativna (čiji su pod-forme: dekoncentracija, delegacija i devolucija), ekonomska, fiskalna i politička, uz napomenu da su ovi oblici očigledno povezani [12, str. 48]. Šire objašnjenje se može predstaviti na više načina:

1. *Politička decentralizacija* – odnosi se na stepen do kojeg centralne vlasti omogućavaju nižim oblicima vlasti da sprovode određene političke funkcije.

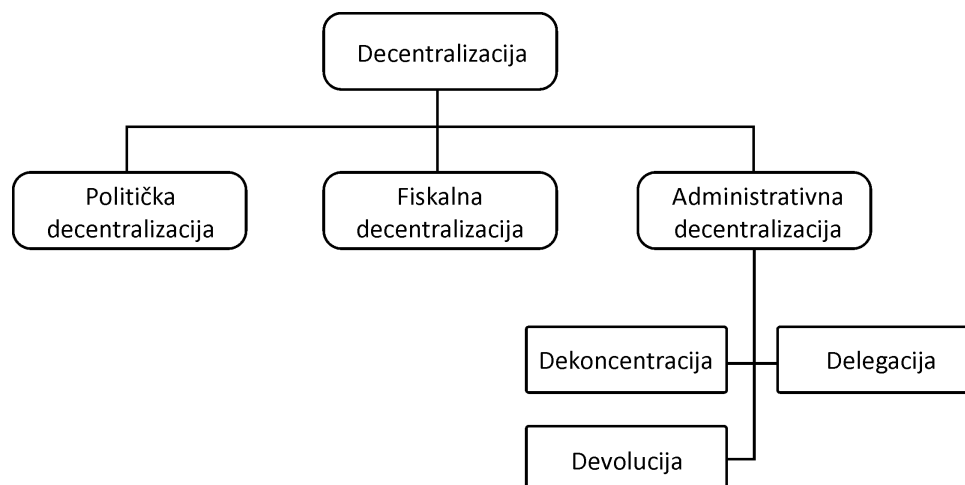
Osnovni cilj ove decentralizacije jeste, da se građanima ili njihovim izabranim predstavnicima pruži veći stepen javnog odlučivanja. Najčešće podržava demokratizaciju, davanjem građanima ili njihovim predstavnicima veći uticaj na formulisanje i sprovođenje politike. Često je u vezi sa pluralističkom politikom i reprezentovanjem regionalne ili lokalne vlasti. Pluralizam priznaje različitosti u interesima i ukusima koji postoje u društvu. Pristalice teorije pluralističke politike tvrde da niži oblici vlasti bolje zadovoljavaju različite interese pojedinaca u odnosu na centralne vlasti. Uspostavljanje regionalne vlasti podrazumeva da građani jedne zemlje imaju suverenitet preko svojih predstavnika. Tada se poboljšava proces odlučivanja, jer regionalne vlasti imaju više i bolji pristup informacijama koje su relevantne za različite interese u društvu. Ovaj koncept podrazumeva da izborom predstavnika u regionalnim ili lokalnim vlastima omogućava građanima da bolje znaju svoje političke predstavnike, ali i, sa druge strane, pruža se veća mogućnost izabranim zvaničnicima da se bolje informišu o potrebama i željama svojih birača.

2. *Administrativna decentralizacija* – odnosi na stepen autonomije nižih oblika vlasti (regionalnih i lokalnih) u odnosu na centralnu. Osnovni cilj je preraspodela ovlašćenja, odgovornosti i finansijskih resursa za pružanje javnih usluga među različitim nivoima vlasti. Administrativna decentralizacija odnosi se na prenos odgovornosti za planiranje, finansiranje i upravljanje određenim javnim funkcijama. Ova odgovornost se prenosi od centralne vlasti i njenih agencija, drugim jedinicama organa državne uprave, podređenim jedinicama ili nivoima vlasti. Ovde se može primetiti preklapanje između administrativne i političke decentralizacije. Politička decentralizacija implicitno pretpostavlja širok oblik administrativne decentralizacije. Ipak, nije uvek neophodno da oblici administrativne decentralizacije podrazumevaju političku decentralizaciju. Tri glavna oblika administrativne decentralizacije su: dekoncentracija, devolucija i delegacija.
 - *Dekoncentracija* – proces u kome se agenti centralne vlasti geografski realociraju. Podrazumeva prenos zadataka na pod-nacionalne jedinice (regione ili pokrajine), ali ne prenosi i diskreciono pravo za donošenje odluka. Ovde nema značajne redistribucije autoriteta. Dekoncentracija je najslabiji oblik decentralizacije i koristi se najčešće u unitarnim državama.
 - *Devolucija* – prenos prava i imovine od centralne ka nižim nivoima vlasti. Ovakvim prenosom, prava i imovina su u velikoj meri izvan direktne kontrole centralne vlasti. Devolucija predstavlja prenos ovlašćenja na autonomne entitete, koje nakon prenosa deluju nezavisno. Putem devolucije, odgovornosti za usluge su prebačene državnim institucijama u

regionima. Ovi entiteti mogu imati članove koje biraju građani u svojim regionima. Karakteristika je da često mogu ubirati sopstvene prihode i imaju potpuno nezavisna investiciona ovlašćenja. Devolucijom, regionalne vlasti imaju jasne i pravno određene geografske granice preko kojih vrše vlast i u okviru kojih obavljaju javne funkcije.

- *Delegacija* – predstavlja formu administrativne decentralizacije i odnosi se na prenos ovlašćenja centralne vlasti na delimično-autonomne entitete koji nisu u potpunosti pod njenom kontrolom. Poverene nadležnosti moraju se ostvariti u okviru politike uspostavljene na nacionalnom nivou. Krajnja odgovornost ostaje na nacionalnom nivou. Delegacija je širi oblik decentralizacije nego dekoncentracija. Putem delegacije, centralne vlasti prenose diskreciona prava za donošenjem odluka i upravljanjem javnih funkcija delimično-autonomnim entitetima, koji nisu u potpunosti pod kontrolom centralne vlasti, ali joj odgovaraju za svoje odluke. Jedan od najčešćih oblika ovakve ne-centralne vlasti su: stambeni organi, posebne službe okruga, školski okruzi, regionalne razvojne korporacije ili specijalne jedinice za implementaciju projekta. Obično ove organizacije imaju izvesnu slobodu u donošenju odluka.
3. *Fiskalna decentralizacija* – odnosi se na fiskalnu politiku, gde se određen deo rashoda i prihoda državnih centralnih organa prenosi na ne-centralne vlasti. Finansijska odgovornost je osnovna komponenta decentralizacije. Fiskalna decentralizacija je oblik više odgovornosti u donošenju odluka i kreiranju politike i zbog toga se može posmatrati kao pod-oblik političke decentralizacije. Fiskalna decentralizacija obuhvata dva međusobno povezana pitanja [8]. Prvo je podela odgovornosti potrošnje i izvora prihoda između nacionalnih, regionalnih i lokalnih nivoa vlasti. Drugo je veličina diskrecionog prava regionalnih i lokalnih vlasti na osnovu kojeg se određuju njihovi rashodi i prihodi. Da bi se efikasno decentralizovale funkcije, regionalne vlasti moraju imati adekvatan nivo prihoda (bilo da ga lokalno generišu ili im se prenosi iz centralne vlasti) i utvrđenu politiku rashoda. Prema Crucq i Hemminga [7], fiskalna decentralizacija može poprimiti mnoge oblike, uključujući: a) samofinansiranje ili povraćaj troškova kroz naplatu od korisnika (na primer: školarine, putarine, rekreativne naknade za korišćenje parkova, itd.); b) stvaranje regionalnih prihoda kroz poreze; i v) transfere sa centralnog nivoa vlasti.

Slika 1 Oblici decentralizacije



Izvor: [prema 7, 8, 19].

Pozitivni i negativni efekti decentralizacije

Najveći deo naučne javnosti smatra da se decentralizacijom postižu brojni pozitivni efekti, jer su informacije i odličivanje „bliže akciji“, što dovodi do efikasnosti i raspodele koristi. Drugi deo javnosti tvrdi da decentralizacija vlasti može dovesti do negativnih efekata i manje efikasnosti, jer ukupna situacija u zemlji na ovaj način dobija manje pažnje od strane javnosti i niže vladine zvaničnike koji mogu da zloupotrebljavaju svoj položaj. Ovu činjenicu su mnoge zemlje već strateški koristile u procesu centralizacije vlasti. Uzimajući u obzir ove tvrdnje, možemo reći da postoje pozitivni i negativni efekti decentralizacije [7, str. 6]

Prema stavovima Crucq & Hemminga [7], Shina [21], Rosena [20], Kalina [15], Darby et al.[9] i Tiebouta [22], mogu se izdvojiti i objasniti razlozi zbog kojih se sprovodi decentralizacija:

- a) Prvi pozitivan efekat decentralizacije je efikasnija i odgovornija politika i administracija. Ova prednost je, uglavnom, povezana sa političkom i administrativnom decentralizacijom. Tražnja za efikasnijom vlasti porasla je u poslednjih nekoliko decenija, jer se smatra da centralne vlasti ne obavljaju svoje funkcije efikasno [7]. Regionalne vlasti su, zbog nekoliko razloga,

efikasnije i odgovornije: Prvo, regionalne vlasti imaju bolju mogućnost prilagođavanja politike prema potrebama i mogućnostima njihovih regiona. Ovakve vlasti poseduju daleko više informacija o svojim regionima i na taj način imaju prednost u odnosu na centralne vlasti; Drugo, regionalne vlasti imaju bliži odnos sa građanima i organizacijama u njihovom regionu, što povećava odgovornost organa upravljanja. Osim toga, prednost povećane odgovornosti je sprečavanje korupcije. Iako je ovo uglavnom bilo u vezi sa zemljama u razvoju, korupcija je prisutna i u razvijenim zemljama, mada, u manje ozbiljnijoj formi. Odgovornost funkcionera i njihova bliskost sa građanima u regionu, može ih odvratiti da zloupotrebljavaju svoj položaj; Treće, veći stepen odgovornosti, u kombinaciji sa povećanom dostupnošću informacija, omogućava efikasnije korišćenje raspoloživih resursa. U okviru ove tvrdnje, neophodno je razmatrati problem transakcionih troškova. Centralizovano pružanje javnih usluga obično zahteva obimne razmene informacija i složene organizacione strukture, radi realizacije nacionalne politike. Decentralizovanjem usluga na regione i lokalitete, centralna vlast može da smanji birokratiju i pojednostavi organizacionu hijerarhiju [21, str. 1086].

- b) Drugi argument u korist decentralizacije jeste da dovodi do boljeg regionalnog razvoja. Ovaj argument je uglavnom povezan sa političkom i fiskalnom decentralizacijom i predstavlja jedan od glavnih razloga da vlade koriste decentralizaciju kao instrument politike kako bi se poboljšao regionalni razvoj. Nekoliko objašnjenja idu u prilog. Prvo, decentralizacija uklanja prepreke za mnoge preduzetnike i mreže u regionu. Uniformnost pravnih smernica i institucionalnih postavki sa centralno-državnim pravilima, može usporiti razvoj u regionu. Kada je vlast decentralizovana, odlučivanje može postati brže i jasnije, a zakoni se mogu prilagoditi specifičnim uslovima u regionu; Drugo, implementacija politike podrazumeva da se resursi u regionu lakše i efikasnije koriste. Građani i institucije nekog regiona, raspolažu resursima u svom regionu. Zbog toga će imati veću sklonost da doprinose i učestvuju u regionalnim inicijativama, jer imaju veći osećaj odgovornosti i zajedničkih među-veza za politiku i planove regionalnog razvoja.
- v) Decentralizacija podstiče unutar-državnu konkurenciju. Ovaj argument je uglavnom u vezi sa političkom decentralizacijom. U privatnim firmama, menadžeri koji proizvode neefikasno snosiće posledice za loše poslovanje. To je jak podsticaj za menadžere da stalno smanjuju troškove i poboljšavaju efikasnost alokacije resursa. Ipak, ovaj direktni podsticaj nedostaje u državnim institucijama. Decentralizacija može delovati kao mehanizam koji proizvede te podsticaje. Prema Tiebout-ovom [22] modelu, ako su građani u stanju da

prepoznaju zloupotrebu od strane državnih službenika, tada mogu premestiti „javne potrebe“ u neku drugu zajednicu, u kojoj menadžeri proizvode efikasnije i više reaguju na svoje građane. Zbog toga, decentralizacija vlasti je mehanizam koji podržava unutar-državnu konkurenciju.

- g) Četvrto, decentralizacijom i regionalnom raznovršnošću povećava se blagostanje u funkciji potrošnje javnih dobara. Efekat je najviše povezan sa političkom i fiskalnom decentralizacijom i nadovezuje se na Tiebout-ov [22] model. Argument objašnjava da se ljudske potrebe razlikuju prema ponudi javnih dobara. Ako je društvena struktura centralizovana, odluke u vezi javne politike su iste za sve regione i njihove mogućnosti diferencijacije su ograničene. Ukoliko postoji decentralizacija, regioni mogu više da diversifikuju ponudu javnih dobara. Na ovaj način, građani se mogu kretati u regionima koji daju optimalnu kombinaciju javnih usluga [9]. Zbog različitih sklonosti, decentralizacija koja doprinosi većoj heterogenosti regiona, može povećati blagostanje.
- d) Prema Shin-u [21], razlog za opravdanost decentralizacije nalazi se u rešenju problema „zajedničkih akcija“, što se odnosi na problem koordinacije racionalnih pojedinaca koji nastoje da maksimiziraju pojedinačne neto koristi, bez obzira na društvena davanja. Ovaj problem je posebno ozbiljan u okviru alokativne politike, kao što je obezbeđivanje javnih dobara ili upravljanje zajedničkim resursima. Ako postoji problem zajedničkih akcija, određeni stepen centralizacije u kreiranju i implementaciji je poželjan, zato što može sprečiti brzo iscrpljivanje resursa od strane „lično-interesnog oportunističkog ponašanja“, i smanjuje troškove koordinacije i monitoringa, i pruža različite društvene ili političke sporazume koje koriste organi lokalnih vlasti. Neke studije su pokazale da problemi „zajedničkih akcija“ se mogu prevazići institucionalnim aranžmanima koji omogućavaju lokalno učešće i saradnju.
- đ) Na kraju, decentralizacija podstiče inovacije. Ovaj argument je uglavnom povezan sa političkom decentralizacijom i u manjoj meri sa administrativnom. Kada postoji decentralizovano donošenje odluka, regionalne vlasti imaju slobodu da osmisle i sprovede kreiranu politiku. Na ovaj način može se eksperimentisati i kreirati nov pristup projektovanju javne politike, što ne bi bilo dozvoljeno ili moguće u centralizovanom režimu. Neki eksperimenti će neminovno propasti, ali drugi koji uspeju, mogu predstavljati dugotrajna poboljšanja za javnu politiku. Ovo ne samo da koristi samom regionu, već i drugim regionima, pod uslovom da postoje stimulanasi u unakrsnoj regionalnoj razmeni ideja [7, str. 7].

Uzimajući u obzir teorijska objašnjenja istih autora, a najviše Crucq & Hemminga [7] i Rosena [20], možemo objasniti i negativne argumente decentralizacije.

- a) Prvi nedostatak decentralizacije jesu eksterni efekti, koje regioni često ne uzimaju u obzir. Ovaj nedostatak je posebno važan sa stanovišta političke decentralizacije. Aktivnosti koje se preduzimaju u jednom regionu mogu da utiču na aktivnosti i blagostanje u drugim regionima. Eksterni efekti mogu postojati u oba smera, kako pozitivni, tako i negativni. Prirodno, pozitivni eksterni efekti nemaju negativan uticaj na drugi region ili regione. Ipak, negativni eksterni efekti su daleko više prisutni i uglavnom se vezuju za zagađenja koja nastaju u jednom regionu i prelivaju se na druge. Eksternalije prouzrokovane proizvodnjom u nekom regionu prelivaju se na drugi region ili regione, a vlasti tog region najčešće ne mogu internalizovati ove troškove. Rezultat je neefikasna alokacija resursa, jer regioni brinu samo o sopstvenim koristima i troškovima i ne uzimaju u obzir efekte njihove politike prema drugim regionima.
- b) Drugi argument je nedostatak ekonomije obima, usled proizvodnje i pružanja usluga na nižim nivoima vlasti. Prema ekonomskoj teoriji, ekonomije obima postoji kada troškovi po jedinici (korisniku) opadaju usled porasta broja jedinica (korisnika). Ukoliko svaki od regiona obezbeđuje ista javna dobra svojim građanima, ekonomija obima neće postajati, kao što bi mogla da postoji u centralizovanoj državi.
- v) Poreska politika regiona može biti neefikasna sa nacionalnog stanovišta. Ova mana je prisutna u okviru fiskalne decentralizacije. Negativan efekat može se pojaviti dvostruko: prvo, ukoliko porezi stvaraju distorzije prilikom odlučivanja subjekta; i drugo, porast poreza (pogotovu stope) ne mora izazvati recipročnu ili veću promenu tražnje za javnim dobrima. Odnosno, najčešće postoji mala elastičnost za tražnjom javnih dobara. Ova konstatacija odnosi se na primarna javna dobra, koja se najčešće moraju koristiti bez obzira na visinu njihovog oporezivanja. Sa druge strane, javna dobra, poput parkova ili pružanje rekreativnih usluga, imaju visok stepen elastičnosti i manje cenovne distorzije izazvane porezima.
- g) Decentralizovani sistemi imaju veće troškove u naplati poreza. Fiskalnom decentralizacijom utiče se na veoma male uštede (ili ih uopšte nema) prilikom utvrđivanja i naplate poreskih prihoda. Naime, kada je svaki region odgovoran za naplatu poreza i svoju administraciju, neophodno je mnogo više sredstava u odnosu na centralizovani sistem. Kod centralizovanog uređenog

sistema, postoji samo jedan autoritet centralne vlasti koji vrši oporezivanje i tada su troškovi administracije najniži.

- d) Problem jednakosti se pojavljuje kada je jedan od ciljeva vlade preraspodela dohotka u korist siromašnima [7, str. 9]. Vlade često koriste poreske prihode kao sredstvo preraspodele. Kada postoji fiskalna decentralizacija, regioni mogu postaviti sistem prihoda i rashoda potpuno nezavisno jedne od drugih. Ova situacija je daleko prisutnija ukoliko postoje velike regionalne razlike u nekoj državi. Mobilnost građana će biti veoma velika u zavisnosti od visine dohotka koje ostvaruju u različitim regionima, kao i od poreskog opterećenja koje imaju. Redistributivna politika se veoma teško sprovodi na regionalnom nivou i pokazuje da čak i kada je korisna, decentralizacija ima svoje granice i mnoga pitanja se moraju rešavati na državnom nivou, a ne na regionalnom nivou.

Tabela1 Pozitivni i negativni razlozi decentralizacije

Pozitivni efekti	Negativni efekti
Efikasna administracija	Negativni eksterni efekti
Regionalni razvoj	Nedostatak ekonomije obima
Rast unutar-državne konkurentnosti	Poreske distorzije
Veće blagostanje u potrošnji javnih dobara	Veći administrativni troškovi
Rešavanje problema „kolektivnih akcija“	Redistributivni problemi
Podsticaj inovacijama	

Izvor: [Prema 7, 9, 15, 20, 21, 22]

Da li je fiskalna decentralizacija najefikasniji oblik?

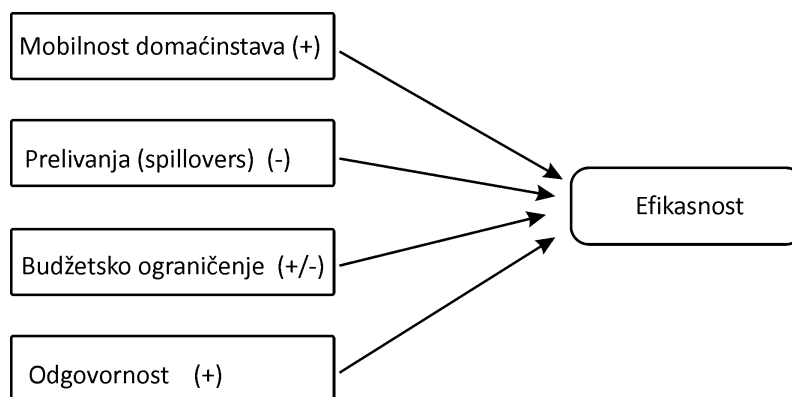
Mnogi autori smatraju da fiskalna decentralizacija najbolje objašnjava efikasnost decentralizacije. Prema Oates-ovoj [17] *teoriji decentralizacije*, sve dok su troškovi pružanja javnih dobara od strane centralne vlasti približno jednake troškovima od strane regionalnih vlasti, i kada je potrošnja javnog dobra ograničena od strane određenih nadležnosti, regionalne vlasti mogu da obezbede javna dobra efikasnije. Razlog veće efikasnosti regionalnih vlasti, u odnosu na centralne, nalazi se u činjenici boljeg poznavanja preferencija svojih građana i „krojači“ su svoje fiskalne politike [7, str. 41]. *Teorija decentralizacije* se fokusira

isključivo na fiskalne aspekte decentralizacije. Autori najčešće analiziraju fiskalnu decentralizaciju jer se:

- široko primenjuje i lakše se identifikuje od drugih oblika decentralizacije,
- postoje široka i dostupna istraživanja koja olakšavaju informacije i
- različiti oblici decentralizacije su uključeni u ovu teoriju.

Isti autori smatraju da fiskalna decentralizacija ima velike prednosti i da naglašava značaj efikasnosti regionalnih vlasti u odnosu na centralne. Ovakve tvrdnje su u najvećoj meri teorijskog karaktera. Fiskalna decentralizacija pruža regionalnim vlastima mogućnost da utiču na ekonomsku politiku razvoja. Ako su razvojne politike decentralizovane, mogućnost njihove diversifikacije obično dovodi do konkurencije između regiona. Regioni imaju više instrumenata na raspolaganju koje će privlačiti firme i preduzetništvo, kao što su poreske privilegije ili različite subvencije. Ovakvi unutar-regionalni potezi povećavaju konkurentnost regiona. Zbog toga su regionalne vlasti primorane da „proizvedu“ visok kvalitet usluga uz minimalne troškove, što dovodi do veće efikasnosti u njihovoj proizvodnji. Sa druge strane, centralne vlasti pužaju iste javne usluge sa većim troškovima, što svakako opravdava decentralizaciju u njene efekte. Sa druge strane, postoji i rizik da, zbog konkurencije između regiona, investicije u određena javna dobra budu veoma niska, što ima negativan uticaj na ekonomski rast.

Slika 2 Faktori i njihov uticaj na efikasnost decentralizacije



Izvori: [7; 14; 18]

Osnovni cilj decentralizacije (fiskalne) je poboljšanje efikasnosti kroz bolju alokaciju resursa. Međutim, postoje faktori koji imaju veliki uticaj na to da li se veća

efikasnost postiže ili ne. Ovi faktori mogu imati pozitivan ili negativan uticaj na efikasnost decentralizovane vlasti.

Slika 2 to pokazuje.

Pozitivan znak (+) ukazuje na pozitivan odnos između faktora i efikasnosti decentralizacije, dok negativni znak (-) podrazumeva negativan odnos. Više mobilna domaćinstva tj. domaćinstava koja imaju više promena boravka godišnje utiće na veću efikasnost decentralizacije [14]. Ovo objašnjava mogućnost domaćinstava da se sele u one regione koji im pružaju bolje uslove za život. Ako domaćinstva nisu zadovoljna performansama regionalne vlasti, preseliće se u drugi region. Prelivanja pokazuju u kojoj meri proizvodnja javnih dobara u jednom regionu utiče na druge regione, i ako su u pitanju eksterni efekti, onda postoji negativan uticaj na efikasnost [14; 7]. Na primer, zagađenje drugog regiona izazvano proizvodnjom u nekom regionu, predstavlja jedan takav efekat. Budžetsko ograničenje pokazuje koliku slobodu regionalna vlada može imati u sticanju sredstava. Strogo budžetsko ograničenje podrazumeva da regionalna vlada ima ograničene mogućnosti da nezavisno stiče sredstva, kao i da je finansijska pomoć od centralne vlasti ograničena. Meko budžetsko ograničenje je potpuno suprotno. Poslednji faktor, odgovornost, podrazumeva da li se regionalna vlast smatra odgovornom za fiskalnu politiku, i kada je odgovorna - ima pozitivan uticaj na efikasnost decentralizacije [18].

Jako su retke empirijske studije o uticaju decentralizacije na ekonomski rast, jer je decentralizacija komplikovan fenomen sa više dimenzija, a na ekonomski rast utiču brojni faktori. Istraživanja ove problematike pokazala su mešovite rezultate. Prema istraživanjima dve studije [2; 16] analizirani podaci pokazali su pozitivan efekat na ekonomski rast. Međutim, prvo istraživanje odnosi se na Indiju, zemlju koja ima potpuno drugačiju političku, ekonomsku i društvenu klimu u odnosu na evropske države, pa zbog toga ova studija ne mora biti reprezentativna. Drugo istraživanje [10] pokazuje negativan uticaj decentralizacije na privredu SAD, dok treća studija [11] pokazuje negativan efekat na neke zemlje u razvoju ili čak nema efekat u razvijenim zemljama. Dakle, dokaz da fiskalna decentralizacija utiče na povećanje ekonomskog rasta je uglavnom teorijska. Bez jakih empirijskih dokaza, oslanjamo se na ideju da decentralizacija bar nema negativan uticaj i da potencijano utiče na ekonomski rast.

Uticaj decentralizacije na blagostanje

Osim fiskalnih efekata, pozitivni efekti decentralizacije se mogu posmatrati i kao: a) uticaj na rast blagostanja potrošača, b) generisanje veće efikasnosti proizvođača. Blagostanje potrošača može se povećati istom količinom sredstava, kada se ova sredstva troše pod jurisdikcijom regionalne vlasti u odnosu na centralnu. Rast

blagostanja potrošača, uzrokovana prethodnom tvrdnjom, naziva se alokativna efikasnost. Drugo, decentralizovano pružanje javnih dobara može dovesti do povećanja efikasnosti proizvođača, što znači da na nivou regiona, pružanje javnih dobara može biti jeftinije. Najvažnije pitanje je: „Kako blagostanje potrošača i proizvođačeva efikasnost utiču na ekonomski rast“? Crucq & Hemminga [7, str. 42] pretpostavljaju da bar u nekim slučajevima decentralizacija dovodi do veće potrošnje i (ili) veće proizvodne efikasnosti. Proizvodna efikasnost može da poveća ekonomski rast, jer niži troškovi proizvodnje dovede do povećanja obima i (ili) kvaliteta outputa sa istim nivoom rashoda. Na kraju, ovakav rezultat se realizuje sa većim prihodima.

Odnos između potrošačevog blagostanja i ekonomskog rasta je daleko kompleksnija. Ako preferencije građana bolje razumeju regionalne vlasti u odnosu na centralne, decentralizacijom se povećava njihovo blagostanje. Rast blagostanja može imati pozitivne efekte na kvalifikovnost radne snage i njihovo zalaganje na poslu, štednju i privatne investicije, što će pozitivno uticati na ekonomski rast. Veća podudarnost pružanja usluga javnih dobara i preferencija građana, svakako utiču na rast blagostanja i ekonomske aktivnosti u budućnosti.

Zaključak

Kada je u pitanju alokativna uloga države, analiza decentralizacije na nivou regiona fokusira se uglavnom na kolektivna dobra (javna dobra). Prema većini postojećih demokratskih uređenja država, broj kolektivnih dobara proizvedenih od strane centralne vlasti mora se ograničiti uglavnom na čista kolektivna dobra: vojska, bezbednost, spoljna politika, pravosuđe, itd. Osim toga, nisu sva kolektivna dobra, decentralizovana na isti način, ili čak na istom nivou. Centralne vlast ograničava decentralizaciju u obezbeđivanju javnih dobara u zavisnosti od prirode tih dobara, mogućnosti ekonomije obima, negativnih efekata preliivanja, kao i strukture konkurentnosti u proizvodnji ili pružanju određenih javnih dobara.

Iz perspektive distributivne uloge države, decentralizaciju treba analizirati prema potencijalnom uticaju na izbor prebivališta (migracije) i na lokaciju firme. Ako, na primer, regionalna vlada primenjuje veće i progresivno oporezivanje u nekom regionu, građani će odlaziti u regione sa manjim porezima. Slično tome, može postojati i fenomen delokalizacije firmi. Za određeni region, ova politika će imati „efekat bumeranga“, jer će povećati troškove i smanjiti prihode u isto vreme. Dakle, decentralizaciju distributivne politike određuje, po ceni veće vertikalne pravičnosti i horizontalna nejednakosti, pokretljivost privrednih subjekata i veličine i homogenost regionalne zajednice [3; 4; 5; 12; 23].

Na kraju, regulatorna uloga države mora početi od nesporne činjenice da ekonomska ravnoteža pokazuje karakteristike nacionalnog kolektivnog dobra. Iako

intenzitet varira od jednog regiona do drugog, fluktuacije ekonomske aktivnosti i ekonomske neravnoteže se tiču nacionalne ekonomije u celini. Stabilizaciona politika utiče na sve regione i često stvara mogućnosti preliivanja zbog međuzavisnosti i različite razvijenosti i snabdevenosti faktorima među regionima.

Ekonomska literatura posvećuje danas veliku pažnju decentralizaciji, najviše analizirajući studije uticaja različitih vrsta decentralizacije na efikasnost, jednakost i ekonomsku ravnotežu, u cilju definisanja optimalnog nivoa decentralizacije vlasti na osnovu poređenja prednosti i nedostataka različitih rešenja decentralizacije. Možemo reći, da je decentralizacija „ugovor“ između politike i ekonomije, sa ciljem povećanja efikasnosti i blagostanja. Prema Eaton et al [13], „na sreću, decentralizacija može biti jedna od onih situacija kada politika i ekonomija služe istoj svrsi“.

Zahvalnost

Rad je rezultat projekta 47007 koji finansira Ministarstvo obrazovanja i nauke Republike Srbije.

Literatura

1. Agrawal, A & Ribot, J. (1999). Accountability in Decentralization: A Framework with South Asian and West African Environmental Cases. *The Journal of Developing Areas*, 33: 473-502.
2. Akai, N. & Sakata, M. (2002). Fiscal Decentralization Contributes to Economic Growth: Evidence from State-level Cross-section. Data for the United States, *Journal of Urban Economics*, Vol. 52 (1), pp. 93-108.
3. Atkinson, A. & Stiglitz J. (1980). *Lectures on Public Economics*. New York: McGraw- Hill.
4. Black, P.A., Steenekamp, P.J. & Calitz, E. (2009). *Public Economics*. 4th edition. Cape Town: Oxford University Press Southern Africa.
5. Brown, C.W. & Jackson, P.M. (1990). *Public Sector Economics*. Cambridge: Basil Blackwell.
6. Crook, R. & Manor, J. (1998). Democracy and Descentralisation in South Asia and WestAfrica. *Cambridge University Press*, Cambridge.
7. Crucq, P. & Hemminga, H. J. (2007). *Decentralization and Economic Growth per capita in Europe*. Wetenschapswinkel Economie & Bedrijfskunde. Rijksuniversiteit Groningen.
8. Davey, K. (2003). Fiscal Decentralization. University of Birmingham. Dostupno na: <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/UNTC/UNPAN017650.pdf>
9. Darby, J., Muscatelli, A. & G. Roy (2003). *Fiscal Decentralisation in Europe: A Review of Recent Experience*. University of Glasgow.

10. Davoodi, H., D. Xie & H. Zou (1995). Fiscal Decentralization and Economic Growth in the United States. *Journal of Urban Economics*, Vol. 45, 228–239 (1999).
11. Davoodi, H. & H. Zou (1998). Fiscal Decentralization and Economic Growth: A Cross-Country Study, *Journal of Urban Economics*, Vol. 43, pp. 244-257.
12. Dodescu, A. (2011). Experiences and tendencies to decentralize the capabilities of the economic policy of the Europe Union level. *Annals of Faculty of Economics*, Vol. 1, issue special, str. 47-61. Dostupno na:
<http://anale.steconomieuoradea.ro/volume/2011/special/002.pdf>
13. Eaton, K., Kaiser, K. & Smoke, P. (2010). The Political Economy of Decentralization Reforms: Implications for Aid Effectiveness. The World Bank, Washington, D.C.
14. Epple, D. & T. Nechyba (2004). Fiscal Decentralization, u: V. Henderson and J.F. Thisse (eds.), *Handbook of Regional and Urban Economics*, Vol. 4, pp. 2423-2480.
15. Kalin, W. (2003). *Decentralization – Why and How?* Department of International Public Law, University of Berne.
16. Lin, J. Y. & Z. Liu (2000). Fiscal Decentralization and Economic Growth in China, *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 49, pp. 1-21.
17. Oates, W.E. (1972). *Fiscal Federalism*, New York: Harcourt Brace Jovanovich.
18. Oates, W.E. (2006). *On the Theory and Practice of Fiscal Decentralization*, University of Kentucky, IFIR, working paper 2006-05.
19. Ribot, J. (2002). Democratic Decentralization of Natural Resources: Institutionalizing Popular Participation. *World Resources Institute*, Washington, DC.
20. Rosen, H.S. (2002). *Public Finance*. New York: McGraw-Hill.
21. Shin, R. (2001). Strategies for economic development under decentralization: A transformation of political economy. *International Journal of Public Administration*, Vol. 24 Issue 10, str. 1083-1102.
22. Tiebout, C. (1956). A Pure Theory of Local Expenditures. *Journal of Political Economy*, Vol. 64, pp. 416-424.
23. Weber, L. (1991). *L'Etat, acteur économique*. Paris: *Economica*.

ZNAČAJ EKONOMIJE KONVENCIJA ZA EKONOMSKU POLITIKU I EKONOMSKI RAZVOJ

Mr Dragan Radović*, Mr Jelena Stjepčević*

Apstrakt: U radu se objašnjava specifično tumačenje institucija u ekonomiji konvencija. Razmatra se suština i značaj ekonomske teorije konvencija. Ukazuje se na sličnosti i razlike između tumačenja institucija kod ekonomije konvencija i neoinstitucionalne ekonomske teorije. Autori razmatraju međusobni odnos pojmova konvencija i institucija i definišu uzajamnu povezanost i disciplinarne granice navedenih teorija. Pored toga, autori analiziraju problematiku institucionalne analize s aspekta novog francuskog institucionalizma, odnosno s aspekta njihovih metodoloških sličnosti i suštinskih, formalnih, analitičkih i kategorijalnih razlika, posebno onih koje se tiču tumačenja institucija i konvencija. Polazi se od hipoteze da se navedeni pravci u formalnom i pojmovnom smislu dovoljno razlikuju, ali imaju i sličnosti i mnogih dodirnih tačaka, prvenstveno u dijelu praktičnog regulisanja ekonomskih odnosa putem institucionanog pluralizma.

Ključne reči: ekonomija konvencija, institucije, norme ponašanja, institucionalni podsystemi, institucionalni pluralizam.

SIGNIFICANCE OF THE ECONOMY OF CONVENTIONS FOR ECONOMIC POLICY AND DEVELOPMENT

Abstract: This paper an effort to explain a specific interpretation of institutions in the economy of conventions. The essence and importance of economic theory of conventions is being discussed. It points to the similarities and differences between interpretations of institutions in terms of the economy of conventions and unconventional economic theory. The authors are discussing the interrelations between the concepts of conventions and institutions and defining the interconnection and disciplinary borders of given theories. In addition, the authors analyze the problems of institutional analysis from the aspect of the new French institutionalism, that is, in terms of their methodological similarities and substantive, formal, analytical and categorical differences, especially those concerning the interpretation of the institutions and conventions. We start from the hypothesis that the above mentioned directions are sufficiently different in terms of form and meaning, but

* Univerzitet Crne Gore, Fakultet za pomorstvo Kotor

they also have some essential similarities and many mutual points, primarily in terms of practical regulating of economic relations through institutional pluralism.

Keywords: economy of conventions, institutions, standards of conduct, institutional subsystems, institutional pluralism.

Uvod

Problematika institucionalne analize nalazi se u centru pažnje ekonomske nauke od kraja 1980-ih godina do danas. Počelo se s kritikom "starog" institucionalizma, zatim se razvila neoinstitucionalna ekonomska teorija kao originalni pravac ekonomske misli. Zbog istovjetne metodologije, navedena teorija predstavlja specifičan (djelimičan) produžetak neoklasične teorije. Kasnije se pojavio *novi francuski institucionalizam* na fonu kritike neoinstitucionalne ekonomske teorije, ali i jednostranog i apstraktnog neoklasičnog tretiranja ekonomske racionalnosti i odgovarajućeg metodološkog individualizma. Navedeni pravci se u formalnom i pojmovnom smislu dovoljno razlikuju. Ali, imaju nekih suštinskih sličnosti i dodirnih tačaka, prvenstveno u idejnom smislu, koji se odnosi na institucionalni pluralizam i kritiku institucionalnog monizma (konkretno: neoliberalizma). To je dovoljna preporuka za njihovo izučavanje i traženje valjanih teorijskih izvora za praktičnu primjenu u postsocijalističkim privredama.

Novi francuski institucionalizam je najprije formulisao *teoriju dogovora* (konvencija, saglasnosti), koja je prvi put izložena u knjizi L. Boltanskog i L. Thévenota "Ekonomija značajnog" (Paris, 1987). Iz nje je kasnije nastala *ekonomija konvencija* kao jedan od savremenih pravaca ekonomske nauke. Ona je dio širokog i heterogenog intelektualnog pokreta, koji se zasniva na diskusijama ekonomista, sociologa, istoričara, psihologa i predstavnika drugih društvenih nauka. Riječ je o specifičnoj kritici neoliberalnih predstava o autonomiji i dominaciji ekonomskih (prvenstveno tržišnih) faktora uticaja u odnosu na socijalne, političke i druge faktore.

Sušтина ekonomije konvencija

Sintagma *ekonomija konvencija* pojavila se prije 10-tak godina kao nastavak *teorije dogovora*, koja je prije dvije i po decenije razmatrana u francuskim socijalnim, ekonomskim i društvenim časopisima. Istraživački rad osnivača ekonomije konvencija (A. Orléan, R. Salais, L. Thévenota, O. Favereau i F. Eymard-Duvernay) karakteriše multidisciplinarnost. Prema mišljenju konvencionalista, rješavanje

fundamentalnih pitanja ekonomske nauke, koja su vezana za vrijednost, koordinaciju, regulaciju, racionalnost i dr. nije moguće bez multidisciplinarnih diskusija, istraživanja i saradnje mnogih društvenih naučnih disciplina, posebno između ekonomije i sociologije.

Razmatrani kritički pravac se počeo razvijati u radovima P. Bourdieu-a, koji je uočio da su ekonomske promjene uslovljene opštijim kontekstom socijalnih i kulturnih transformacija i instituta kao *regulatora* i *koordinatora* ekonomskog ponašanja i ekonomskih djelatnosti. Predstavnici ekonomije konvencija prihvatili su osnovne elemente neoinstitucionalne analize i pragmatične sociologije. To je bio *prvi* uslov za postuliranje mnoštva *principa koordinacije* ekonomskog i socijalnog života (za razliku od neoklasične teorije, koja priznaje kao jedini princip tržišne konkurencije, tj. institucionalni monizam, ili, kako ga neki autori ekstremnije nazivaju – tržišni fundamentalizam). *Drugo*, naglašava se *interpretativna racionalnost*, u koju su uključene vrijednosti i kritička sposobnost (za razliku od kalkulišuće racionalnosti standardne ekonomske teorije). *Treće*, skrenuta je pažnja na probleme nastanka i promjene normi i pravila (konvencija) kao neophodnih uslova ekonomskog djelovanja [11].

Članak C. Bessy-a i O. Favereau-a [1] "Instituti i ekonomija konvencija" predstavlja jedan od najznačajnijih pokušaja da se razjasne osnovna metodološka pitanja i suština koncepta ekonomije konvencija. U njemu se objašnjava međusobni odnos pojmova „konvencija“ i „institucija“, kao i mjesto institucija u konvencionalističkoj analizi. Oni pokušavaju da iscrpnom, ali veoma apstraktnom pojmovnom i jezičkom analizom konvencije i institucije objasne vezu ekonomije konvencija i neoinstitucionalizma, kao i njihove disciplinarne granice. Po pitanju međusobnog odnosa pojmova institucija, konvencija i organizacija, Bessy i Favereau [2, p. 27] određuju konvencije apstraktno, kao „*međusubjektivne šeme interpretacije, koje se pojavljuju kao nešto što liči na refleksivni dio instituta*“.

Thévenot [12] je predložio prvi model tzv. "konvencionalnih oblika", gdje se konvencije pojavljuju kao kolektivno utvrđeni kulturni *oblici koordinacije i ocjene*. Postojanje konvencije ne obezbjeđuje uvijek uspješnu koordinaciju. Dvojni karakter konvencije postaje očigledan kad se uporedi s konceptom institucije. Konvencije se mogu smatrati institutima samo u onoj mjeri u kojoj su sposobne da koordinišu međusobno djelovanje. S druge strane, one se ne mogu poistovjećivati s institucijama u tradicionalnom i neoinstitucionalnom smislu (O. Williamson, D. Nort), odnosno s terminima "pravilo ponašanja", "ugovor" ili "transakcioni troškovi", koji stavljaju ograničenja na djelovanje tržišta kao ekskluzivnog principa koordinacije. Bessy i Favereau [2, p. 40] metaforično objašnjavaju razliku između konvencija i institucija: "*Zamislite da je društvo - pozorište, institucije - uloge koje čekaju realizaciju, organizacije - glumci koji traže uloge a konvencije - siže igre*".

Značaj ekonomije konvencija

Ekonomija konvencija daje korisne instrumente za razumijevanje problema institucionalnih promjena. Ona omogućuje da se shvati da se institucije uopšte i ekonomske institucije posebno ne mogu formirati, razvijati ni stabilizovati ako nemaju podršku "odozdo i iznutra" na organizacionom planu, gdje konvencije djeluju kao opšte priznate i gdje svi dijele iste oblike i kriterijume ocjene i ponašanja. Izvore radikalne neizvjesnosti, karakteristične za tranziciju postsocijalističkih privreda (koje se često opisuju epitetima haosa i odsustva granica krize), treba tražiti u odsustvu ili nedovoljno jasnom određivanju pravila igre (ponašanja). Ta pravila se ne pojavljuju automatski kao posljedica pojave tržišnih instituta, nego kao rezultat intropertativnih operacija, koji leže u osnovi izrade opštih okvira ocjene i djelovanja, koje opredjeljuje uzajamno očekivanje aktera. Smatra se da utvrđivanje centralne uloge konvencija za podršku ekonomskom poretku označava ontološki napredak unutar ekonomske nauke, koji se ogleda u odustajanju od pretpostavke o tržišnoj ravnoteži, koja navodno sama sebe podržava.

Slično ekonomiji neoinstitucionalizma, i kod ekonomije konvencija se ispoljava teorijski imperijalizam, koji je isključivo metodološki orijentisan (bez detaljne instrumentalizacije, operacionalizacije i analize), jer se pretenduje na univerzalnost. Tezom o „*zbližavanju ekonomskih, političkih i socijalnih nauka*“, pokušava se neutralisati ili ublažiti vječita dihotomija između politike i ekonomije, u kojoj je manja ili veća dominacija uvijek pripadala ovoj prvoj. Pokušava se na prefinjen metodološki način izbrisati ta misaono jasna, ali praktično nedefinisana linija razgraničenja između njih. Thévenot [13, pp. 78-9] ističe da „*politička nauka odgovara na nove izazove isključivo pomoću pozajmljivanja ekonomskih teorijskih koncepcija (upravljanje, racionalna djelovanja, strategijsko manipulisanje i dr.), jer nema originalne i adekvatne pristupe za rekonstrukciju političkih institucija*“.

Kompleksnim sagledavanjem izbora mogućih ekonomskih ciljeva, vrijednosnih sudova i primijenjenih sredstava koordinacije, vodeći predstavnici ove teorije (Thévenot, Eymard-Duvernau, Favereau, Orléan, Salais, Boltanski, Chiapello i dr.) pokušavaju formulisati zajednički vektor istraživanja savremene ekonomske stvarnosti i privrednog razvoja. U pomenutom članku, Thévenot [13, p. 76] interpretira sopstvene i stavove ostalih predstavnika škole fransuskog konvencionalizma, ističući da je „*program ekonomije dogovora usmjeren na tri sižea, koji se u ekonomskoj misli suprotstavljaju u poslednjih vijek i po: karakteristike agenta i njegovi motivi; varijante koordinacije djelatnosti i uloga vrijednosti i javnih dobara*“. On ističe da se pokušava prevazići dihotomija standardne teorije (misli na neoklasičnu

– prim. autora) između „pitanja racionalnosti i koordinacije, koja se nikada nijesu povezivala s trećim sižeom – vrijednosnim sudovima i normama ponašanja“. Odmah slijedi glavno objašnjenje i ključna ideja njihove teorije: „Ako smo saglasni s tim da koordinacija djelatnosti zahtijeva napore i da se ne ostvaruje automatski prema prirodnim zakonima (tržišnim, prim. autora), onda slijedi prvenstveno interpretativni, a ne samo kalkulatorni karakter racionalnog ljudskog ponašanja“ [Ibid., p. 77].

Dakle, ne odbacuje se princip racionalnosti, nego mu se pridaje relativan i interpretativan karakter, što izgleda logično, jer ljudi u svakodnevnim ekonomskim djelatnostima ne polaze samo od sopstvenih racionalnih proračuna, nego moraju primjenjivati i uvažavati različite konvencionalne okvire, preko kojih shvataju namjere i djelovanja drugih ljudi (kontraagenata), za što su potrebni i saznajni, ali i ocjenjivački (interpretativni) napori.

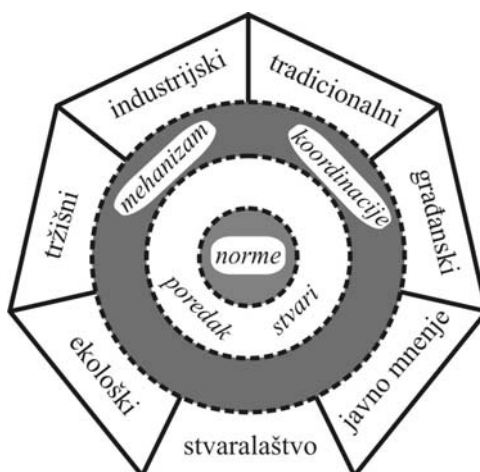
Pošto su osnovni problemi ekonomista najčešće povezani s neizvjesnošću i informacijama, a neizvjesnost u privredi ima karakter „kritičnosti“ („radikalnosti“), Thévenot [12., s. 86] smatra da se ona može smanjiti dogovorima (konvencijama) preko uvođenja opšte procedure ocjene predmeta (interpretativnosti) kao pretpostavke koordinacije. On [12, s. 69] predlaže novi pristup za analizu privredne racionalnosti i ravnoteže - teoriju razumnih (dokaznih) djelovanja za objašnjenje mnoštva mehanizama koordinacije. U tom smisli, navodi hipotezu "o priznanju postojanja mnoštva bitnih uzroka koji leže u osnovi motivacije, isto kao i mnoštva načina koordinacije". Ona implicira da je racionalnost samo jedan od motivacionih faktora tržišne razmjene, zbog čega za označavanje navedenih djelovanja i upotrebljava temin *razumna*, a ne racionalna.

Konvencionalisti pravilno smatraju da se realna tržišta, organizacije i mreže ekonomskih subjekata koordinišu pomoću složenog seta konvencija različite prirode. Oni idu dalje od posmatranja institucija kao sredstva za sniženje transakcionih troškova, tj. minimizaciju gubitaka (R. Coase). Navode da institucije formiraju gusto isprepletenu socijalnu mrežu (okruženje), izvan koje se ne može zamisliti djelovanje ekonomskih subjekata. To znači da institucije nijesu samo jednostavan posrednik direktnog i međusobnog djelovanja, nego njihov objektivni preduslov i resurs, koji stvara određena ograničenja, i pruža mogućnosti za pomjeranje razvojnih perspektiva.

Da bi razmatrana teorija poprimila potrebnu naučnu konzistentnost, razumljivost i primjenjivost, Boltanski i Thévenot [3, pp. 203-257] predlažu "konceptiju svijetova" - ključnih institucionalnih i realnih podsistema ekonomske stvarnosti, koji su direktno povezani s ekonomskom teorijom. Radi se o sedam *institucionalnih podsistema* (svijetova) koji posjeduju sopstvene i specifične procedure i mehanizme koordinacije, sopstveni poredak stvari i sopstvene norme (zahtjeve za ponašanjem ljudi).

Odnosi između raznih institucionalnih podsistema ("svijetova") ekonomske stvarnosti Thévenot [13, s. 79] objašnjava međusobnim uslovljenostima i djelovanjima, koja su uslovljena jakim ograničenjima, orijentisanim na traženje opšte ravnoteže među posmatranim "svijetovima", koji su promjenjivi. Pri tome ni jedan oblik argumentacije nema univerzalan karakter, jer protivrječi drugim oblicima, čija analiza omogućuje da se objasni priroda kritičnih (rizičnih) situacija. Svaki od oblika koordinacije predstavlja *konstitucioni dogovor*, čiji se karakter ispoljava tek u procesu konflikta s drugim oblikom koordinacije.

Slika 1 Struktura "konceptije sedam institucionalnih svijetova" ekonomske stvarnosti



Izvor [5, s. 215]

Svi navedeni institucionalni sistemi („svijetovi“) su značajni faktori uticaja na konkretno ekonomsko ponašanje ekonomskih subjekata. Jer, svaki od njih ima sopstvene norme i mehanizme ponašanja, principe koordinacije, tipove dogovora, poredak stvari, dominantno ponašanje, predmetni svijet, izvore informacija i vremensku dimenziju (orijentisanost). Sagledavanjem navedenih faktora postaje jasnije da se procesi tržišne razmjene veoma razlikuju od hipotetičkog i apstraktnog modela potpune konkurencije, koji koristi neoklasična teorija. Sugerije se zaključak da nije riječ o nesavršenostima tržišta *per se*, nego o realnim karakteristikama složene ekonomske stvarnosti u kojoj *pluralistički* djeluju svi navedeni institucionalni "svijetovi".

Sličnosti i razlike u tumačenju institucija i konvencija

Sjetimo sa da D. North [prema: 6, ss. 49-50] insistira na značaju institucija i *institucionalne konkurencije*. Institucionalna razvijenost je postala jedan od osnovnih i univerzalnih civilizacijskih *kriterijuma progressa*. Ona podrazumijeva izgrađenu *institucionalnu sredinu* (skup osnovnih političkih, pravnih, socijalnih i drugih pravila kojima se regulišu ekonomske aktivnosti) i *postojanje institucionalnog dogovora*, kojim se regulišu načini saradnje i/ili konkurencije između ekonomskih subjekata. Posebno je u dijelu institucije svojine značajna zaštita i specifikacija prava svojine na resursima i rezultatima njihovog korišćenja, jer je to osnov svake ekonomske djelatnosti i pretpostavka stimulansa za efikasno korišćenje resursa. V. Drašković [7, s. 24] navodi da je riječ „o propisanim, usaglašenim i opšte prihvaćenim obrascima, koji regulišu ljudsko ponašanje i predstavljaju sredstvo za prilagođavanje promjenama, minimiziranje entropije, rizika i neizvjesnosti“.

Institucije nijesu uvijek usaglašene s kriterijumom efikasnosti. Ali, to ih ne lišava sposobnosti da umanje (ali ne i otklone) neizvjesnost, u čijim uslovima agenti međusobno djeluju, *a priori* (ali ne i sistematski) racionalno i koji rade u sopstvenom interesu. Prilikom sudara neformalnih ograničenja s novim (egzogenim) pretpostavkama, a takođe i formalnih ograničenja i interesa organizacije, kod promjene relativnih cijena, postepeno se mijenjaju i institucije. Na taj način, privredni subjekti troše resurse na modifikaciju pravila. Ali, oni djeluju u dvije logičke ravni: na izbor pravila igre i načine njihove primjene.

Da bi stvorili racionalan model, koji spaja navedene logički raznorodne ravni (izbor pravila igre i izbor u skladu s tim pravilima, tj. način primjene pravila igre), konvencionalisti su uveli ideju *razumnog djelovanja*, koje podrazumijeva: a) zadovoljenje političke prilagođenosti (ili podobnosti) i b) kriterijum opšteg dobra u društvu. Međusobna djelovanja u okviru ekonomije konvencija predstavljena su ne samo razmjenom robe i informacija, nego i razmjenom argumenata.

Kroz prizmu navedenog, kritički naučni osvrt na ekonomiju konvencija obuhvata sljedeće elemente [prema: 9; 10]:

- veliki stepen apstraktnosti kompletne teorijske koncepcije, argumentacije i kategorijalnog aparata razmatrane teorije, pa čak i pojedinih djelova njene metodološke osnove,
- male praktične primjenjivosti razmatrane teorije, kako zbog njene apstraktno-teorijske analize i strukture, tako i zbog nedostatka konkretnih preporuka ekonomskoj politici i

- neobaveznost ključnog analitičkog termina konvencija (dogovor), kao i svih ostalih izvedenih kategorija i analitičkih konstrukcija, koji za razliku od instituta kao pravila i limitatora ponašanja više ukazuju na potrebu moralnog, samosvjesnog i razumnog ponašanja ekonomskih subjekata, u stilu nekadašnje eksperimentalne konstrukcije "dogovorna ekonomija".

Tabela 1 Sličnosti i razlike u tumačenje institucija i konvencija

kriterijumi razlikovanja	neoinstitucionalisti	konvencionalisti
osnovni pojam	institut	konvencija
tumačenje osnovnog pojma	formalna i neformalna pravila igre, koja predstavljaju ograničenja	šema interpretacije pravila
kratka definicija	pravila ponašanja, ugovor i njihova mehanička primjena	interpretacija (primjena) pravila
osnovni problem	koordinacija aktera	usaglašavanje uzajamnih očekivanja aktera, njihove koordinacije i reprodukcije
funkcija	koordinacija i regulacija uzajamnih dejstava	koordinacija i ocjena uzajamnih dejstava
cilj	meta-individualni rezultati	usaglašavanje autonomije socijalnog s idejom da ljudi djeluju individualno
način ispoljavanja	oblik	suština
akcent na	racionalnom ponašanju ekonomskih subjekata	situativnosti i razumnom dejstvu, koje podrazu-mijeva i političku percepciju i kriterijum javnog dobra
uzajamna dejstva ekonomskih subjekata	razmjena roba i informacija	razmjena roba, informacija i argumenata
ocjena efikasnosti	smanjenje transakcionih troškova	logika opravdanja
odnos prema metodološkom individualizmu	racionalnost individualnih agenata	socijalna suština
odnos prema tri svijeta Poppera	objektivni sadržaj misli	stanja saznanja - subjektivne i inter-personalne osobine
faktorski model	instituti	konvencije-institucije-organizacije
odnos prema institucionalnom pluralizmu	pozitivan	pozitivan

Praktični značaj ekonomije konvencija

Teorija konvencija nema koncepcijske granice. To joj metodološki omogućuje argumentovanu kritiku neoklasične i neoinstitucionalne racionalnosti. Za praksu ekonomskog razvoja je izuzetno značajno da predstavnici razmatrane teorije umjesto teze o univerzalnosti normi tržišnog ponašanja insistiraju na postojanju mnoštva oblika (razumne) koordinacije i tipova dogovora. Dakle, zalažu se za *institucionalni pluralizam* u funkcionisanju i razvoju privrede, i to u ključnom segmentu pluralističkih mehanizama koordinacije ekonomskih aktivnosti.

Oni pravilno ukazuju da ni slobodno tržište, ni državna intervencija ne mogu i ne smiju biti jedini, "univerzalni" oblici koordinacije. Navedeni zaključak je dovoljan da se pojava i razvoj ekonomije konvencija ocijeni pozitivno, prvenstveno s aspekta mogućeg pozitivnog uticaja na ekonomsku politiku i privredni razvoj. Buduće teorijske rasprave će tek pokazati koliko je značajan doprinos teorije konvencija.

Sjetimo se bliske prošlosti, kada je, kako ističe V. Drašković [8, s. 11] „metodologija masovne vaučerske privatizacije bila veoma efikasan i brzometan način preraspodjele ogromnih nacionalnih bogatstava u ruke uskih grupa pojedinaca (ostvarivanje nelegitimnih koristi). Ideologija se zasnivala na obećanjima i parolama o masovnosti, obezbjeđenju jednakosti (opet!), tržišnoj konkurenciji, ekonomskim slobodama i sl. Sve je to grubo narušeno. Poslije grabeške privatizacije i drugih netržišnih načina bogaćenja, nastupio je period dominacije rentno orijentisanog ponašanja, čija se sjenka zove siva ekonomija. Sve je to bilo u funkciji vulgarizovanja filozofije neoliberalizma, koje se zasnivalo na jednostranom veličanju tržišta, čak i u navedenim deformisanim uslovima, koji su doveli do značajnog smanjenja stepena ekonomske slobode. Po određenim svojstvima i pojavnim oblicima, ekonomski neoliberalizam na globalnom i lokalnom planu liči na ekonomski neoimperijalizam“.

Krizna prošlost i sadašnjost privrednog razvoja tranzicijskih država sa naših prostora (ali ne samo naših!) ukazuje na neophodnost radikalne promjene odnosa i oblika privređivanja, svojine, mehanizama regulacije, političkog i normativnog režima. Realne i korijenite institucionalne promjene u pravcu institucionalnog pluralizma moraju biti opšti okvir, zajednički imenilac i preduslov svih ostalih promjena. Kao i u uzornim modelima razvijenih privreda. To je jedini provjereni način da se omogući i pospiješi ekonomska stabilizacija, rast i razvoj. Neefikasnost mnogih privreda u tranziciji objašnjava se upravo institucionalnim vakuumom, institucionalnim monizmom i odgovarajućim porastom transakcionih troškova adaptacije na tržišne uslove privređivanja i formiranja novih institucija [Ibid.].

“Mesijanstvo ekonomskog neoliberalizma kao inkarnacije neograničene tržišne moći i ‘idealnog’ načina organizovanja privrede je ustvari institucionalno-monistički mit. On počiva na sistemu diskriminatorskih i dvojnih aršina: retorički oblikovanih jalovih imaginacija i praktične realizacije uskih individualno motivisanih interesa”, ističe V. Drašković [Ibid., s. 12]. Jasno je da samo pluralizam ekonomskih institucija doprinosi funkcionalnosti i racionalnosti ekonomskih aktivnosti, a samim tim i ekonomskom razvoju društva. Obratno djeluje institucionalni monizam. Zna se da kvalitet institucija (ekonomskih i drugih) zavisi od političke stabilnosti, efikasnosti javne uprave, kvaliteta zakona i njihove primjene, vladavine prava, kontrole korupcije i slobode javnog mišljenja [Kaufman et al., prema:, 4, s. 178]. Sve te društvene podsisteme navode ekonomski konvencionalisti u "konceptiji sedam institucionalnih svjetova".

Kroz prizmu navedenih činjenica i citata postaje jasniji značaj teorijske koncepcije ekonomije konvencija za praksu ekonomske politike i ekonomskog razvoja. Thévenot-ovo zalaganje za istovremeno postojanje i interaktivno djelovanje raznih institucionalnih podsistema ("svijetova") ekonomske stvarnosti u stvari predstavlja afirmaciju institucionalnog pluralizma. Ako se tome doda otvoreno zalaganje ekonomskih konvencionalista za multidisciplinarno shvatanje i „*zbližavanje ekonomskih, političkih i socijalnih nauka*“, odnosno odgovarajućih društvenih podsistema, jasan je njihov značajan i veoma pozitivan napor i preporuka za ublažavanje vječite dihotomije između politike i ekonomije, kod koje prva više ili manje dominira u raznim vremenima i na raznim prostorima.

Zaključak

Ekonomska teorija konvencija je metodološki i terminološki slična neoinstitucionalizmu, posebno u dijelu limitiranja ekonomskog ponašanja i pluralizma oblika koordinacije. Ali, ona se razlikuje od neoinstitucionalizma po originalnosti tumačenja, jezičkog izražavanja i izuzetno širokom spektru sistema motivacija. Brojni zajednički elementi (nazivi, kategorije, ekonomski imperijalizam i sl.) kao što su norme, regulacija, razumno kao sinonim za racionalno i dr. ukazuju da se pokušaj stvaranja originalne koncepcije pojavljuje više kao supstitut, nego kao konstruktivna i paradigmatična teorijska alternativa. Pri tome se ne mogu poreći brojni originalni elementi koncepcije ekonomija konvencija, koji su deskriptivnog i inastrumentalnog karaktera. Uočljive su kod ekonomije konvencija i kompilatorske refleksije neoinstitucionalne ekonomske teorije. Čini se da je ova posljednja mnogo konzistentnija, primjerenija ekonomskoj nauci i terminologiji, a samim tim je primjenjivija u ekonomskoj stvarnosti i koncipiranju ekonomske politike i strategije privrednog razvoja.

Nezavisno od prednjih konstatacija, za mogućnost primjene teorije ekonomskih konvencija u ekonomskoj politici i ekonomskom razvoju je veoma bitno insistiranje da postojanje normi, pravila i konvencija nije spojivo s pojedinim "univerzalnim" (suštinski monističkim i vulgarizovanim) tumačenjima. Misli se na monistički institucionalizam, ovaplođen u neoliberalnom forsiranju tržišne i individualne racionalnosti i dirižističkom tumačenju državnog intervencionizma.

Institucionalna modernizacija shvaćena kao pluralistička institucionalna inovacija predstavlja apsolutan društveni i privredni prioritet u spektru antikriznih mjera ekonomske politike i strategiji ekonomskog razvoja tranzicijskih država našeg regiona.

Literatura

1. Bessy, Ch., Favereau, O. (2003), "Institutions et économie des convention", Cahiers d'économie politique, N° 44, pp. 119-164.
2. Bessi, K., Favro, O. (2010), "Ekonomika konvencij i institucionalizam: rezultati vzaimodejstvija", Voprosi ekonomiki No 9, ss. 26-40.
3. Boltanski, L., Thévenot, L. (1991), *De la justification. Les économies de la gradueur*, Gallimard, Paris.
4. Budak, J., Sumpor, M. (2009), „Nova institucionalna ekonomika i institucionalna konvergencija”, *Ekonomski pregled* 60 (3-4), 168-195.
5. Drašković, M. (2007), "Suština i značaj teorije dogovora", *Montenegrin Journal of Economics* Vol. 3, No 6, ss. 213-223.
6. Drašković, V. (2006), "Imitacije postsocijalističke institucionalizacije", *Montenegrin Journal of Economics* Vol. 2, No 4, ss. 49-69.
7. Drašković, V. (2009), "Neoinstitucionalizam, neoliberalizam i globalna finansijska kriza", *Montenegrin Journal of Economics* Vol. 5, No 9, ss. 23-33.
8. Drašković, V. (2010), *Montenegrin Journal of Economics* Vol. 6, No 11, ss. 11-19.
9. Olejnik, A. (1997), "V poiskah institucionalnoj teorii perehodnogo obščestva", *Voprosi ekonomiki* No 10, ss. 58-68.
10. Olejnik, A., red. (2007), *Institucionalnaja ekonomika*, INFRA-M, Moskva.
11. Radović, D. (2012), „The Economy of Conventions' Originality and Similarities With Neoinstitutionalism”, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 8, No 1.
12. Teveno, L. (1997), "Množestvennost sposobov koordinacii: ravnovesie i racionalnost v složnom mire", *Voprosi ekonomiki* No 10, ss. 69-84.
13. Teveno, L. (2007), "Cennosti, koordinacija i racionalnost: ekonomika soglašenij ili epoha zbliženij ekonomičeskijh, socialnijh i političeskijh nauk", u Olejnik, A. red., *Institucionalnaja ekonomika Moskva: INFRA-M*, ss. 76-112.

OSNOVNA OGRANIČENJA MODELA FINANSIRANJA PRIVREDNOG RAZVOJA SRBIJE

Dr Slobodan Cvetanović*, Dr Igor Mladenović*

Apstrakt: Polazeći od činjenice da se privreda Srbije sve očiglednije sukobljava sa poslasticama drugog talasa ekonomske krize i sve evidentnije nedovoljnosti sredstava neophodnih za finansiranje privrednog razvoja zemlje, u radu se: a) daje elementarna teorijska eksplikacija formiranja sredstava namenjenih finansiranju privrednog razvoja i b) ukazuje na neodrživost dosadašnjeg modela finansiranja privrednog razvoja u našoj zemlji, odnosno ukazuje na osnovne pravce njegovih neophodnih promena u periodu nakon okončanja ekonomske krize.

Ključne reči: ekonomska kriza, poskrizni period, model finansiranja razvoja, domaći izvori, eksterni izvori, strane direktne investicije.

Uvod

Tokom poslednjih tridesetak godina, tematika finansiranja privrednog razvoja se kontinuirano nalazila u centru interesovanja ekonomskih teoretičara. Na rast interesovanja ekonomske nauke za sagledavanje finansijskih aspekata privrednog razvoja uticao je i proces ekonomske globalizacije kome su nesumnjiv doprinos dale i brojne finasijske inovacije.

U centru problematike finansiranja privrednog razvoja nalaze se složena pitanja formiranja i efikasne alokacije kapitala. Politika formiranja i alokacije kapitala najvećim delom se može poistovetiti sa složenim procesima kreiranja potrebne mase štednje na nivou nacionalne ekonomije i njenog efikasnog alociranja u najprofitabilnije investicione projekte.

Posebno uloga u finansiranju privrednog razvoja svake nacionalne ekonomije pripada finansijskom sistemu zemlje. Dobro koncipiran finansijski sistem predstavlja ključni uslov kvalitetnog funkcionisanja privrednog sistema, odnosno privrede posmatrane zemlje u celini. Ovo zbog činjenice da finansijski sistem ima krucijalnu ulogu u procesu kanalisanja slobodnih novčanih sredstava u

* Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet.

najproduktivnije svrhe, ali i u alokaciji rizika ka onima subjektima koji na najbolji način mogu da upravljaju njime.¹

Brojna empirijska istraživanja realizovana u vremenu do 2008. godine, tj, u periodu pre nastanka finansijske krize globalnog karaktera, svojim zaključcima su išla u pravcu potvrde teze da dostignuti nivo finansijskog razvoja neke sredine, odnosno nivo razvijenosti finansijskih tržišta, institucija i instrumenta u nacionalnim okvirima uglavnom korelira sa dinamikom ekonomskog rasta u njoj. Međutim, u literaturi posvećenoj istraživanju odnosa finansijskog i realnog sektora, objavljenoj tokom poslednjih par godina, mnogobrojne finansijske inovacije se označavaju važnim uzročnikom najnovijih privrednih poremećaja, najvećih posle velike ekonomske krize iz tridesetih godina dvadesetog veka.²

Ključni izvor finansiranja dugoročnog privrednog rasta u svim nacionalnim ekonomijama je domaća štednja. Ovaj makroekonomski agregat predstavlja zbir finansijske štednje svih mikroekonomskih subjekata (domaćinstava, preduzeća, države). Pored domaće štednje, važan izvor finansiranja privrednog razvoja je strana štednja, odnosno eksterni izvori finansiranja. Angažovanje eksternih izvora finansiranja privrednog razvoja može biti u obliku stranih direktnih investicija, portfolio investicija i komercijalnih zajmova dobijenih od inostranih banaka i međunarodnih finansijskih institucija. Značaj strane štednje u finansiranju privrednog razvoja je time izraženiji što je nivo bruto domaćeg proizvoda po stanovniku sagledavane zemlje na nižem nivou.

Formiranje sredstava namenjenih finansiranju privrednog razvoja

Ponudu pozajmljivih sredstava u nekoj zemlji čine sva ušteđena sredstva, koja se mogu staviti zainteresovanim subjektima na raspolaganje. Ona se može realizovati direktno (npr. kupovinom obveznica) ili indirektno (poveravanjem novca na štednju kod bilo koje finansijske institucije). Esencijalno važnu ulogu u ovom procesu ima razvijenost finansijskog sistema kao komponenta privrednog sistema zemlje u celini.³

U zatvorenoj privredi, ponuda zajmovnih sredstava obuhvata privatnu i javnu štednju. Tražnja zajmovnih sredstava u njoj se sastoji od tražnje preduzeća i tražnje

¹ Mladenović, I. „Značaj institucionalnih investitora za finansiranje privrednog razvoja, sa osvrtom na Srbiju“. Doktorska disertacija Ekonomski fakultet Niš, 2009. str.98.

² Gennaioli, N. Shleifer A. Vishny R. Financial Innovation and Financial Fragility, NBER, Working Paper № 16068. June 2010.

³ Detaljnije o ovom pitanju: Todaro, M. Smith, S. *Economic Development*, Addison-Wesley, 2009. pp. 751-780.

sektora domaćinstava koji žele da investiraju. Uspostavljanje ravnoteže između ponude i tražnje na tržištu zajmovnih sredstava se realizuje pomoću kamatne stope.⁴

Jedan od načina na koji se može delovati na uvećanje štednje u nacionalnoj ekonomiji je obaranje poreskih stopa na potrošnju. Smanjenje poreza na potrošnju, pod ostalim nepromenjenim uslovima, deluje na rast štednje domaćinstava nezavisno od visine kamatne stope na tržištu. U ovom slučaju tražnja ostaje nepromenjena budući da je promena poreske stope bez direktnog upliva na iznos finansijskog kapitala koji budući investitori žele pozajmiti uz egzistirajuću kamatnu stopu.

Rast ponude zajmovnih sredstava deluje na obaranje kamatne stope. Smanjenje kamatne stope na tržištu zajmovnih sredstava stimulatивно deluje na motive potencijalnih investitora da pozajmljuju finansijski kapital i da pokrenu investicije.

Smanjenje stope poreza na potrošnju ima za posledicu obaranje realnih kamatnih stopa na tržištu zajmovnih sredstava. Smanjenje realne kamatne stope ima pozitivan uticaj na uvećanje investicija, a time i na rast tražnje zajmovnih sredstava.

U kontekstu aktuelnih dešavanja na globalnom planu posebno važno pitanje odnosi se na prirodu uticaja budžetskog deficita i javnog duga na formiranje sredstava za finansiranje razvoja u nekoj zemlji. Najkraće, 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, što za posledicu ima inflaciju. Rast javnog duga odnosi sve veće iznose štednje sa tržišta zajmovnih sredstava uz istovremeni porast trošenja rastućeg dela bruto nacionalnog proizvoda za otplatu kamate i glavnice po osnovu javnog zaduživanja i izazivanja efekata istiskivanja.⁵

Na osnovu zaključka po kome je moguće obezbediti stimulatívni uticaj budžetskih rashoda na razvojnu performansu, Kejns je svojevremeno objasnio moguću svrsishodnost mehanizma deficitnog finansiranja razvoja u vremenu kriznih poremećaja. Do tog vremena stav po kome je država obavezna da vodi politiku uravnoteženog budžeta u ekonomskoj teoriji je bio dominantan. U vreme recesije, smatrao je Kejns, neophodno je delovati na povećanje tražnje mehanizmom državnih rashoda. Rast državnih rashoda se ne sme obezbeđivati

⁴ Detaljan prikaz logike uspostavljanja ravnoteže na tržištu zajmovnih sredstava i njen značaj u politici finansiranja ekonomskog razvoja moguće je naći u: Cvetanović, S. Mladenović, I. Kapital u teoriji rasta i razvoja, Ekonomski fakultet, Niš, 2011. str.

⁵ Cypher, J. Dietz, J. *The Process of Economic Development*, Routledge, 2009. pp. 529-548.

uvećanjem poreza privatnim investitorima, budući da bi to delovalo u pravcu smanjenja privredne aktivnosti. Zbog toga, povećanje agregatne tražnje, po Kejnсу, treba obezbediti mehanizmom rasta javnih rashoda iz izvora kao što su izdavanje državnih obveznica, emisija novca, itd. Dinamičan privredni rast u sledećoj fazi konjunktornog ciklusa obezbediće državi veće iznose poreza, a time i vraćanje državnog duga u periodu kada je neophodno delovati na smirivanje agregatne tražnje.

Premda su opservacije Kejnса po napred ekspliciranoj sekvenci ekonomskih događanja u osnovi prihvatljive, u praksi je dolazilo do različitih deformacija i zloupotreba budžetskog deficita kao instrumenta fiskalne politike. Naime, stav o deficitnom finansiranju budžetske potrošnje je često bivao zloupotrebljavan, budući da je on omogućavao državi zaduživanje i trošenje sadašnje na račun budućih generacija kao i prekomerno štampanje novca. Širokoj primeni budžetskog deficita kao oblika fiskalnog instrumenta značajno je doprineo razvoj finansijskih tržišta, bankarskih aktivnosti i berzanskih poslova. U makroekonomskoj teoriji dominira stav po kome sve šira primena budžetskog deficit u vođenju fiskalne i šire ukupne politike razvoja korespondira sa ekspanzijom finansijskog tržišta i dostizanjem visokog bruto domaćeg proizvoda po stanovniku u zemljama razvijenog tržišta.⁶

U kontekstu analize mogućeg uticaja budžetskog deficita i rastućeg javnog duga na formiranje sredstava namenjenih finansiranju privrednog razvoja sledeća pitanja se nameću svojim značajem:

- poteškoće servisiranja velikog budžetskog deficita,
- gubitak efikasnosti privređivanja zbog oporezivanja i
- usporavanje ekonomskog rasta kao neminovne posledice istiskivanja akumulacije kapitala prouzrokovanog velikim javnim dugom.⁷

Ažurno 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. Drugi talas ekonomske krize u 2012. godini je uostalom direktna posledica enormnog rasta budžetskog deficita u većini zemlja Zapada.

Finansiranje prethodnih budžetskih deficita podrazmeva plaćanje kamata poveriocima. Da bi se prikupila sredstva za plaćanje kamata moraju se nametnuti porezi. Porezi logično umanjuju raspoloživi dohodak i u načelu destimulativno deluju na preduzetničkih aktivnosti.

⁶ Acocela, P. *Počela ekonomske politike, Vrijednosti i tehnike*, Mate, Zagreb, 2005. str. 327-347.

⁷ Cvetanović, S. *Makroekonomija*, Niš, 2007. str. 209.

Najozbiljnija negativna posledica finansiranja budžetskog deficita na privredni razvoj je činjenica da on deluje na premeštanje privatnog kapitala u neproduktivnu potrošnju. Premeštanje finansijskih sredstava dovodi do smanjenja investicija i rasta kamatnih stopa. Posledice ovih događanja su usporeni ekonomski rast i pad životnog standarda. U dugom roku, rast kamatne stope uslovljava smanjenje privatnih investicija i opadanje stope privrednog rasta. Dugoročno, na ovaj način fiskalna politika može delovati na smanjenje realnog bruto nacionalnog proizvoda.

Rast državnog duga takođe može uticati na opadanje sklonosti ka štednji sektora stanovništva, budući da podrazumeva rast poreza za njegovo finansiranje. Posebno značajno pitanje je da li finansiranje državnih rashoda pomoću zajmova predstavlja veće opterećenje za buduće generacije u poređenju sa porezima koji predstavljaju finansijski namet sadašnjim generacijama.

Eliminisanje posledica efekata istiskivanja je manje značajno pitanje ukoliko je izraženija međunarodna mobilnost kapitala i njegov priliv u posmatranu tržišnu privredu više verovatan. Logično je da do uvećanog priliva stranog kapitala može doći zbog viših kamatnih stopa u njoj, u poređenju sa prosečnim nivoom kamatnih stopa na međunarodnom tržištu kapitala.

U modelu otvorene privrede, ponudu zajmovnih sredstava obezbeđuje nacionalna štednja, dok tražnju čine investicije i neto odlivi kapitala. Proizilazi da rast investicija deluje u pravcu rasta tražnje zajmovnih sredstava nezavisno od toga da li je kapital kod kuće ili u inostranstvu. Neto odlivi kapitala mogu biti pozitivni ili negativni, što znači da oni mogu delovati na rast i na pad tražnje za zajmovnim sredstvima.

Formiranje sredstava za finansiranje privrednog razvoja u otvorenim privredama u značajnom stepenu je funkcija politike deviznog kursa. Ovo zbog toga što se u međunarodnoj trgovini koriste različite nacionalne valute koje se u određenom međuo odnosu razmenjuju na deviznim tržištima.

Ukoliko analizirana otvorena privreda ima adekvatnu ekonomsku snagu promena, rast realne kamatne stope u njoj će imati za posledicu promene u neto odlivu kapitala. Naime, rast realne kamatne stope stimulatивно deluje na priliv inostranog kapitala, što za posledicu ima pozitivan saldo bilansa po kapitalnim transakcijama, odnosno negativnu vrednost neto odliva kapitala. U situaciji kada se realna kamatna stopa smanjuje, domaći investitori su voljniji da svoj finansijski kapital plasiraju van nacionalnih granica po višim kamatnim stopama.⁸

Realna kamatna stopa, koja se formira na tržištu zajmovnih sredstava, jeste determinanta neto odliva kapita. Veličina neto odliva kapitala određuje ponudu

⁸ Mankiw, G. *Osnove ekonomije*, Mate, Zagreb, 2006. str. 562-576.

nacionalne valute. Tražnja za nacionalnom valutom na deviznom tržištu u otvorenoj privredi determinisana je saldonom bilansa po tekućim transakcijama.

U slučaju istiskivanja investicija, koje je posledica većih poreskih nameta neophodnih za finansiranje budžetskog deficita, dolazi do povećanja nivoa realne kamatne stope. Viša kamatna stopa ima za posledicu manji nivo neto odliva kapitala, jer je zemlja interesanija za inostrane ulagače u čijim je privredama kamatna stopa niža, odnosno dolazi do manje ponude nacionalne valute. Manja ponuda nacionalne valute uz nepromenjeni iznos tražnje za posledicu ima jačanje vrednosti nacionalne valute, odnosno rast deviznog kursa.

Finansiranja privrednog razvoja Srbije u postkriznom periodu

Aktuelna ekonomska kriza stavlja pred kreatore ekonomske politike u Srbiji zadatak obezbeđenja sredstava neophodnih za finansiranje privrednog oporavka. Banakarski sektor, usled nepostojanja konkurencije, ne snižava kamatne stope niti razvija partnerski odnos sa kompanijama, te je neophodno koristiti različite izvore finansiranja sa ciljem obezbeđenja dinamičnijih stopa ekonomskog rasta. Pored toga, valja imati u vidu činjenicu da većinu tržišnog učešća u Srbiji imaju banke iz zemalja Evropske unije (Austrija, Italija, Grčka) kojima je potrebna velika suma dodatnog kapitala od ukupnog nedostajućeg kapitala u zemljama Evropske unije, što dodatno čini problematičnim ovaj izvor finansiranja.⁹ (Tabela 1)

U narednom periodu će sve teže biti doći do komercijalnih kredita stranih banaka. Evropske banke, kao ključni izvor privatnih kredita, smanjuju svoju "izloženost" van matičnih zemalja, što će logično delovati na umanjenje iznosa kredita u zemljama poput Srbije.

Udeo javnog duga u bruto domaćem proizvodu Srbije je, prema svim pokazateljima, premašio iznos od 45% bruto domaćeg proizvoda, kao zakonom definisanje gornje granice. Realno je očekivati da je udeo javnog duga u bruto domaćem proizvodu značajno izraženiji. Sledeći su razlozi ovakvom stavu. „Prvo, tokom prethodnih nekoliko godina zemlja je pokazala gotovo neshvatljivu „lakoću 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,

⁹ Stamenković, S. Kovačević, M. Vučković, V. Živković, B. Nikolić, I. Od razvoja do opstanka, Makroekonomske perspektive Srbije u svetlu uticaja domaćih kretanja i evropske krize, *Privreda Srbije u drugom talasu krize - Izgledi u 2012. godini*, Naučno društvo ekonomista Srbije sa Akademijom ekonomskih nauka i Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd, 2011. str. 12.

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 novca.“¹⁰

Tabela 1 Nedostajući kapital banaka, po zemljama (u milionima evra)

Zemlja	Vrednost (milioni evra)
Austrija	3.923
Belgija	6.313
Kipar	3.531
Nemačka	13.107
Estonija	26.170
Francuska	7.324
Grčka	30.000
Italija	15.366
Holandija	159
Norveška	1.520
Portugalija	6.950
Slovenija	320
Ukupno	114.685

Izvor [6]

Rast koeficijenta zaduženosti Srbije je posledica uvećanja budžetskog deficita, a takođe i skromnog rasta bruto domaćeg proizvoda zemlje. Razumljivo da je smanjenje stope rasta bruto domaćeg proizvoda posebno izraženo u 2009. godini (-3,5%) i da je isto značajnim delom uslovalo rast koeficijenta zaduženosti u ovoj godini. Međutim, situaciju po ovom pitanju kvalitativno ne menja ni rast bruto domaćeg proizvoda u 2010. godini, od skromnih 1%. Naime, i pored te činjenice, koeficijent zaduženosti je porastao zaista za ogromnih 7,8%.

¹⁰ Veselinović, P. Despotović, D. Cvetanović, D. Javni dug kao limitirajući faktor podsticanja privrednog rasta Srbije u 2012.godini, *Privreda Srbije u drugom talasu krize*, Naučno društvo ekonomista Srbije sa Akademijom ekonomskih nauka i Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd, 2011. str. 189.

Posledice rasta koeficijenta zaduženosti zemlje po politiku finansiranja ekonomskog razvoja u periodu koji sledi okončanje aktuelne privredne krize su krajnje negativne. A sasvim je očigledno da nakon i pored drugog talasa krize koji je dominantno rezultat enormnog rasta budžetskog deficita zapadnoevropskih zemalja Srbija mora po svaku cenu pokrenuti proizvodnju. Model finansiranja razvoja nužno ne može ni naličiti onom koji je dominirao u dosadašnjem periodu. I pre izbivanja svetske ekonomske krize Srbija se suočila sa fundamentalnim neravnotežama štednje i investicija. Kada se ovome doda presušivanje privatizacionih prihoda i ograničenih mogućnosti daljeg zaduživanja u inostranstvu tokom 2012. godine, proizilazi da Srbija može ekonomski preživeti jedino pod uslovom da se okrene drugačijem modelu finansiranja ekonomskog razvoja, modelu koji promovise nove izvore finansiranja.

Posebno će situacija na ovom planu biti otežana ukoliko dođe do rasta stope poreza na dodatu vrednost, što se ovog momenta čini veoma mogućim događajem. Rast ove stope će dodatno otežati finansijski položaj ekonomskih subjekata, a može doći i do premeštanja legalne ekonomije u sive ekonomske tokove.

Politiku da putem obaranja stope obaveznih rezervi propisane od strane Narodne banke Srbije privreda na raspolaganje dobije dodatnu količina pozajmljivih sredstava treba krajnje oprezno analizirati. Visoka likvidnost bankarskog sektora uz smanjenje nivoa kreditiranja privrede ilustruje nizak nivo poverenja bankarskog sektora u privredu daleko veći problem nego što je to nedostatak novca.

Nije realno očekivati da Beogradska berza postane značajniji izvor kapitala u narednom period. Njeni dosadašnji rezultati su bili više skromni. Sa stanovišta percepcije investitora to je veoma loš signal jer nepostojanje inicijalne ponude znači i nedostatak poverenja u razvijenost finansijskog tržišta.

Na Beogradskoj berzi, srpskom tržištu kapitala, situacija takva da dominantu poziciju prilikom prikupljanja kapitala ima prodaja akcija poznatom investitoru čime se destimulišu ostali subjekti da angažuju vlastiti kapital. Ukoliko se pogledaju izveštaji Komisije za hartije od vrednosti vidi se da je reč o dokapitalizacijama povezanih kompanija u svim sektorima. Mali broj kompanija na listingu berze i nezanemarljiv broj trgovanja na osnovu „insajderskih“ informacija su ono što otežava donošenje investicionih odluka. Iako je moguće identifikovati period ekspanzije do početka 2008. godine i period pada koji i dalje traje, ukoliko se posmatraju podaci o prikupljenom kapitalu, jasno je da ozbiljnih transfera i proizvodnog anazovanja kapitala i nije bilo. Možda je donošenje novog Zakona o tržištu kapitala i njegova implementacija put kojim treba ići u budućnosti kako bi Beogradska berza postala značajniji izvor finansiranja privrednog razvoja.

Prema podacima Međunarodnog monetarnog fonda, razlika između ukupne štednje i ukupnih investicija u Srbiji je povećana sa 6,7% u 2009. na 9,6% u 2010. godini. Prateći kejnsovski misao o značaju multiplikatora investicija u uslovima nepotpunog korišćenja proizvodnog kapaciteta moglo bi se zaključiti da ništa u ovome nije sporno pod pretpostavkom da se radi o investicijama u sektore koji proizvode razmenljive proizvode. Ovo utoliko pre ako takvi proizvodi imaju prođu na svetskom tržištu. Problem dosadašnjeg modela finansiranja razvoja u Srbiji je taj što se najveći deo strane štednje usmeravao u finansiranje izgradnje infrastrukture, u nekretnine i u razvoj trgovine na malo. I što je gore od toga, sve veći deo strane akumulacije je direktno upumpavan u finansiranje najrazličitijih oblika javne potrošnje.

Najvažniji oblik eksternih izvora finansiranja privrednog razvoja u prethodnom periodu u Srbiji su bile strane direktne investicije. Iskustvo govori da one rađe dolaze u zemlje sa kvalitetnim poslovnim okruženjem, jednostavnom i transparentnom regulativom, efikasnom državnom upravom. Čini se da od svega ovoga u Srbiji malo ima, pa treba oprezno procenjivati ulazne tokove stranih direktnih investicija u narednim godinama.

Tabela 2. Ulazni tokovi stranih direktnih investicija u Srbiji u periodu 2007-2010. godine

Godina	2007	2008	2009	2010
Milioni USA \$	3.439	2.955	1.959	1.329

Izvor [13]

Jedan od faktora koji će negativno delovati na priliv stranih direktnih investicija u narednom periodu u Srbiju će nesumnjivo biti njena niska konkurentnost na svetskom tržištu. Kao što se iz podataka iz Tabele 3 može videti, Srbija se sa indeksom globalne konkurentnosti 3,88 u 2011. godini našla na 95. mestu, što je značajno ispod proseka čak i zemalja Zapadnog Balkana (vrednost indeksa globalne konkurentnosti ove grupacije zemalja je 4,06 što bi joj obezbedilo 77 mesto na svetskoj rang listi konkurentnosti zemalja).

Ključni razlog loše konkurentne pozicije Srbije na globalnom nivou u 2011. godini je bila niska sofisticiranost i inovativnost poslovanja. Naime, po ovom kriterijumu Srbija je 2011. zauzela 118. mesto u svetu, što može biti posebno problematično u sklopu analize imperativa vođenja aktivne politike razvoja u vremenu nakon završetaka ekonomske krize i posebno politike finansiranja privrednog razvoja.

Tabela 3. Indeks globalne konkurentnosti Srbije

	Rang	Indeks
2007	91	3,78
2008	85	3,90
2009	93	3,77
2010	96	3,84
2011	95	3,88

Izvor [7]

Na smanjenje vrednosti stranih direktnih investicija u ovom vremenskom periodu, pored uticaja ekonomske krize, delovalo je i okončanje procesa privatizacije u zemlji. Međutim, smatramo da ima mesta zaključku da su strane direktne investicije posebno ranjiv izvor finansiranja privrednog razvoja u vremenu kriznih poremećaja. Ovakav stav potvrđuju i podaci o njihovom kretanju u pojedinim regionima sveta.

Tabela 4. Sofisticiranost poslovanja i inovativnost Srbije po kriterijumu Svetskog ekonomskog foruma

Godine	Rang	Indeks
2007	88	3,30
2008	91	330
2009	94	3,21
2010	107	3,04
2011	118	2,99

Izvor [7]

Kada se radi o državnim kreditima, zna se da se radi o sredstvima koja se formiraju iz budžeta, a poznato je pod kakvim se pritiscima nalaze budžeti najvećeg broja zemalja u svetu. Zemlje u usponu, poput Kine, koje raspolažu određenim svotama državnog novca, sredstva usmeravaju ka područjima koja su važna za maksimizaciju strateške pozicije (SAD, EU pre svega), a ne u zemlje kao što je Srbija. Stoga nije realno računati sa značajnijim prilivima stranog kapitala u javnom vlasništvu kao izvoru finansiranja privrednog razvoja u bliskoj budućnosti. Jednostavno sve je manje slobodnih finansijskih sredstava.

Zaključak

Aktuelna ekonomska kriza, kao i prestanak privatizacionih prihoda po osnovu privatizacije učinio je postojeći model finansiranja privrednog razvoja u Srbiji neodrživim. Ovome neizostavno treba dodati ranjivost eksternih izvora finansiranja razvoja u periodima ekonomskih kriza i vremenima neposredno nakon njihovog okončanja.

Model finansiranja privrednog razvoja Srbije u budućem periodu podrazumeva neuporedivo veće oslanjanje na domaću štednju, smanjenje (a ne povećanje) poreskih stopa, a takođe i smanjenje budžetskog deficita zemlje. Konačno, važan momenat svake priče o finansijskim aspektima privrednog razvoja zemalja poput Srbije mora biti politika realnog deviznog kursa.

Zahvalnost

Ovaj rad je deo Projekta osnovnih istraživanja (broj 47005) koji finansira Ministarstvo nauke Republike Srbije.

Literatura

1. Acocela, P. *Počela ekonomske politike, Vrijednosti i tehnike*, Mate, Zagreb, 2005. str. 327-347.
2. Cvetanović, S. Mladenović, I. *Kapital u teoriji rasta i razvoja*, Ekonomski fakultet, Niš, 2011.
3. Cvetanović, S. *Makroekonomija*, Niš, 2007.
4. Cypher, J. Dietz, J. *The Process of Economic Development*, Routledge, 2009.
5. Gennaioli, N. Shleifer A. Vishny R. *Financial Innovation and Financial Fragility*, NBER, Working Paper № 16068. June 2010.
6. Eba Press release, 8th December, 2011.
7. Global Competitiveness, World Economic Forum, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011.
8. Mankiw, G. *Osnove ekonomije*, Mate, Zagreb, 2006.
9. Mladenović, I. „Značaj institucionalnih investitora za finansiranje privrednog razvoja, sa osvrtom na Srbiju“. Doktorska disertacija Ekonomski fakultet Niš, 2009.
10. Stamenković, S. Kovačević, M. Vučković, V. Živković, B. Nikolić, I. *Od razvoja do opstanka, Makroekonomske perspektive Srbije u svetlu uticaja domaćih kretanja i*

evropske krize, *Privreda Srbije u drugom talasu krize - Izgledi za 2012.*, Naučno društvo ekonomista Srbije sa Akademijom ekonomskih nauka i Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd, 2011.

11. Todaro, M. Smith, S. *Economic Development*, Addison-Wesley, 2009.
12. Veselinović, P. Despotović, D. Cvetanović, D. Javni dug kao limitirajući faktor podsticanja privrednog rasta Srbije u 2012.godini, *Privreda Srbije u drugom talasu krize, Izgledi za 2012.*, Naučno društvo ekonomista Srbije sa Akademijom ekonomskih nauka i Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd, 2011.
13. UNCTAD, *World Investment Report*, 2011.

INSTITUCIONALNI OKVIR ZA NOVI MODEL RAZVOJA INDUSTRIJSKIH OKRUGA I LOKALNIH INDUSTRIJSKIH CENTARA

Dr Sofija Adžić*

Apstrakt: Osnovna teza u ovom radu je da novi model razvoja industrijskih okruga i lokalnih industrijskih centara, treba da predstavlja osnovni mehanizam za rešavanja problema visoke nezaposlenosti, revitalizacije, modernizacije i novogradnje nedostajuće poslovne i fizičke infrastrukture, implementaciju evropskog koncepta endogenog, autopropulsivnog i samoodrživog razvoja, kao i stvaranja uslova za unutrašnju i spoljnu međuregionalnu i transgraničnu saradnju. Obradena materija je podeljena na tri dela. U prvom delu, izloženi su sintetički rezultati istraživanja strukture i karakteristika nacionalnog proizvodno-organizacionog sistema. U drugom delu, naglasak je na fenomenima koji podstiču, odnosno blokiraju razvoj in-cite proizvodnog preduzetništva, izvoznog biznisa i privatnog investiranja u nove poslove i industrije. U trećem delu, naglasak je na određivanju reformi i politika za postepenu izgradnju institucionalnog okvira za dobro funkcionisanje novog modela razvoja industrijskih okruga i lokalnih industrijskih centara u Srbiji.

Ključne reči: Reindustrijalizacija, Evropski koncept endogenog, autopropulsivnog i samoodrživog razvoja, Industrijski okruzi, Lokalni industrijski centri, Institucionalni okvir

INSTITUTIONAL FRAME FOR NEW DEVELOPMENT MODEL OF INDUSTRIAL DISTRICTS AND LOCAL INDUSTRIAL CENTERS

Abstract: The main thesis in this paper is the new model of development an industrial districts and local industrial centers, should be an instrument in solving the problems of large unemployment, revitalization, modernization and construction of needed business and physical infrastructure, the implementation of European concept of endogenous, autopropulsive and selfsustainable development, as well of creating the condition for internal and external cooperation. Elaborated methods and results of research are structured in three parts. In the first part are presented synthetic results of analysis the current characteristics of national produccion-organizational system. In the second part is to prepare the phenomena stimulating i.e. blocking the in-cite development of production

* Univerzitet u Novom Sadu, Ekonomski fakultet

entrepreneurs, export business and private investment in new business and industries. In the three part, main point of a elaborated id reforms and politics for graduate building of institutional frame for good functions an new model of development an industrial districts and local industrial centers.

Keywords: Reindustrialization, European concept of endogenous, autopropulsive and selfsustainable development, Industrial districts, Local industrial centers, Institutional frame

Uvod

Srbija nije uspela da, nakon restauracije kapitalizma i prelaska na izgradnju tržišnog društveno-ekonomskog sistema, izađe iz silazne faze dugoročnog ekonomskog ciklusa i pronađe rešenja za samoodrživi razvoj. Nakon 22 godine od restauracije kapitalizma i četiri poslovna ciklusa ostvareno je samo oko 0,65 GDP od predtranzicionog maksimuma iz 1986. godine. Prelivanje prvog talasa globalne finansijske i privredne krize, potvrdila je tezu, da se radi o specifičnom obliku dugoročne i hronične društveno-ekonomske krize, čiji je osnovni uzrok odsustvo napora da se pronađu putevi za izgradnju izvozne privredne strukture. Za njeno označavanje u nacionalnu ekonomsku literaturu uveden je pojam *tranzicionizam* [12, str. 22-30]. Tranzicionizam je složeni i multidimenzionalni fenomen, koji pored ekonomskih, obuhvata geopolitičke, istorijske, antropološke i kulturne aspekte. Ekonomski, obeležavaju problemi, koji su posledica nezavršavanja četiri ključna procesa (post) socijalističke tranzicije: privatizacije, makro-ekonomske stabilizacije, institucionalnih reformi i reindustrijalizacije. Ispoljava se kao postranziciona stagflacija, koju obeležava: nesklad između realnog i finansijskog sektora (u kome dominira bankarski sistem orijentisan na kreditiranje stanovništva i tekućih poslovnih aktivnosti, pre svega u sektoru nerazmenljivih dobara), impotentan (u razvojnom smislu – napomena autora) realni sektor, ranjiva (prividna) makro-ekonomska stabilnost, nerazvijenost javnih i tržišnih institucija i visoki regulatorni rizici.

Najvidljivija cena tranzicionizma je devastirana industrija [17, str. 94]. Mnoge stare, posebno izvozne industrije (u elektro-metalnom kompleksu, kompleksu za proizvodnju i preradu tekstila i kože i za proizvodnju i preradu mesa) su nestale, a nijedna nova nije stvorena. Proces deindustrijalizacije od 1990. do 2011. godine u Srbiji je preživeo tek svaki četvrti industrijski sistem, a 4 od 5 zaposlenih u velikim industrijskim preduzećima je izgubilo posao. Obim proizvodnje i zaposlenosti u industriji u 2011. godini je iznosio oko 36% od predtranzicionog maksimuma ostvarenog 1987/1988. godine.

Postoje razna gledišta o uzrocima pojave tranzicionizma. Dominantan je stav, koji uzroke traži u geopolitičkoj kataklizmi izazvanoj raspadom SFR Jugoslavije i nemogućnosti Srbije da se u tom kontekstu (blagovremeno) uključi u proces evropskih integracija. Ne negirajući uticaj i značaj ovog faktora, glavni uzrok tranzicione stagflacije trebalo bi potražiti u činjenici, da ni restauracija kapitalizma (1989/1990. godine) ni prelazak na demokratski politički sistem (krajem 2000. godine) nisu otklonili ključne društveno-ekonomske barijere, koje imobiliziraju proizvodno preduzetništvo i blokiraju generisanje, implementaciju i ekonomsku valorizaciju organizacionih, poslovnih i tehnoloških inovacija [7, str. 52-54].

Prelivanje efekata prvog talasa globalne finansijske i privredne krize, pokazalo je da je proces tercijarizacije unutrašnje privredne strukture, kao osnovni razvojni model od 2001. godine, iscrpeo svoje razvojne potencijale, jer je doveo do: pada unutrašnje i spoljne konkurentnosti, intenziviranja socijalno-ekonomske asimetrije bez adekvatnih rezultata u razvoju međunarodno kompetentnog preduzetništva, visokog i rastućeg spoljnotrgovinskog deficita, dinamičnog rasta spoljne i unutrašnje zaduženosti privrednih subjekata i stanovništva i sličnih pojava [18, str. 6-7]. Otvoren je problem definisanja aktivne verzije industrijske politike, odnosno sistema kriterijuma i mera, koje treba da preduzme država na nacionalnom, regionalnom, subregionalnom i lokalnom nivou u pogledu razvoja organizacionih i tržišnih osnova i sagledavanja resursnih prednosti, osnovnih obeležja kulture preduzetništva i rada i drugih specifičnosti. Time je otvoreno pitanje: Koji od osnovnih proizvodno-organizacionih modela treba koristiti za realizaciju strategije reindustrijalizacije Srbije: klasterne, industrijski okruge ili polove generičkog rasta?

Oficijelne (eksplicitne ili implicitne) verzije nacionalne, regionalnih, subregionalnih i lokalnih industrijskih politika insistiraju na klasterizaciji i modelu razvoja industrijskih i tehnoloških parkova, prvenstveno angažovanjem inostranog faktora. Ova politika se ne zasniva na odgovarajućoj analitičkoj i stručnoj elaboraciji, što ima za posledicu niski stepen društveno-ekonomske koordinacije i slabu podršku individualnim i grupnim razvojnim poduhvatima, pre svega u smislu stvaranja uslova za privatizaciju razvoja realnog sektora i razvoja autentičnog (nacionalnog) proizvodnog preduzetništva. Zbog toga, rešenja bi trebalo tražiti u adekvatnoj kombinaciji sve tri varijante. Industrijski klasteri su sredstvo za realizaciju osnovnih nacionalnih ciljeva, pre svega, u domenu unapređenja konkurentnosti ukupne proizvodne strukture [22, str. 173-180]. Revitalizacija razvojnih funkcija industrijskih okruga i lokalnih industrijskih centara u njihovom okruženju su sredstvo za realizaciju subregionalnih i lokalnih ciljeva razvoja, pre svega rešavanja problema: visoke nezaposlenosti, revitalizacije, modernizacije i novogradnje nedostajuće fizičke infrastrukture, implementacije koncepta održivog razvoja, kao i stvaranja uslova za unutrašnju i spoljnu

međuregionalnu i transgraničnu saradnju [22, str. 218-221]. Model polova generičkog rasta je sredstvo za povezivanje istraživanja i obrazovanja sa projektom nacionalne reindustrijalizacije u pravcu unapređenja proizvodnog preduzetništva i podizanja kvaliteta humanog kapitala na međunarodno kompetentni nivo [21, str. 280-284].

Koji su osnovni uslovi za realizaciju ovako određenog modela razvoja proizvodno-organizacione strukture industrije? Potrebno je: (1) dosledno razumevanje problema savremenog razvoja, (2) nova, aktivna i odgovorna uloga izvršne vlasti i lokalnih samouprava u javnoj regulaciji privrede i privrednog razvoja, (3) razvijena NTIOK (Nauka – Tehnologija – Informacije – Organizacija – Obrastovanje – Komunikacije) infrastruktura orijentisana prema potrebama realne privrede, posebno izvoznih poslova i proizvodnji, (4) uravnoteženo delovanje tržišnih, strateško-kooperativnih i hijerarhijskih mehanizama regulacije privrednog života, (5) neutralisanje delovanja distributivno-orijentisanih koalicija, (6) šire prihvatanje rizika, (7) stvaranje uslova za ravnotežu između individualnih i zajedničkih interesa i (8) veća motivacija zaposlene i ostale populacija za celoživotno učenje, posebno na mestu na kome radi [9, str. 270]. U ovom kontekstu, razvoj nove prostorne strukture industrije je zasnovan na nacionalnim, regionalnim, subregionalnim i lokalnim specifičnostima, podržan NTIOK infrastrukturom, indukovano preduzetničkom ili strateškom kooperativnom inicijativom, a oblikovan konkurencijom i kooperacijom, koja isključuje zaštitu monopolskih interesa bilo koje vrste. Osnovni inputi u ovoj razvojnoj alternativi su: kvalitetni ljudski resursi i inovativne društvene, posebno, finansijske i političke institucije.

Težište rada je na problemu revitalizacije funkcija industrijskih okruga i lokalnih industrijskih centara u okviru (naučno validnog) projekta reindustrijalizacije Srbije. Obradeno materija je podeljena na tri dela. U prvom delu, izloženi su sintetički rezultati istraživanja strukture i karakteristika nacionalnog proizvodno-organizacionog sistema. U drugom delu, naglasak je na fenomenima koji podstiču, odnosno blokiraju razvoj in-cite proizvodnog preduzetništva, izvoznog biznisa i privatnog investiranja u nove poslove i industrije. U trećem delu, naglasak je na određivanju reformi i politika za postepenu izgradnju institucionalnog okvira za dobro funkcionisanje novog modela razvoja industrijskih okruga i lokalnih industrijskih centara u Srbiji.

Struktura i karakteristike nacionalnog proizvodno-organizacionog sistema

Analiza strukture i karakteristika nacionalnog proizvodno-organizacionog sistema, izvršena je u kontekstu istorijskog nasleđa. Industrijalizacija u periodu od 1947. do 1989. godine, preciznije do 1980. godine, kada je završeno formiranje proizvodno-organizacione strukture nacionalne privrede sa kojom se ušlo u fazu restauracije kapitalizma [1, str. 429-432]. Industrijalizacija Srbije se odvijala prema modelu industrijskih okruga i klasterizacije. Analiza ukazuje da je do kraja 60-tih godina prošlog stoleća u Srbiji (izvan teritorije AP Kosovo i Metohija) bilo formirano 26 industrijskih okruga i 136 srednjih i malih industrijskih centara na principu vertikalnog objedinjavanja kapaciteta u oko 76 nacionalnih, republičkih, regionalnih ili subregionalnih reprodukcioni celina, koje su sa aspekta aktuelnih naučnih saznanja, imale funkciju klastera [8, ss. 291-295]. Formiranje industrijskih okruga i lokalnih industrijskih centara je, pored logički zaokružene strukture proizvodnih kapaciteta, pratio razvoj odgovarajućih logističkih kapaciteta (puteva, železničkih pruga, rečno-kanalske mreže, luka, skladišta, trgovinskih preduzeća na veliko i spoljno-trgovinskih preduzeća) i obrazovnih kapaciteta (pre svega, srednjeg stručnog obrazovanja za industrijska i ostala proizvodna zanimanja u skladu sa specifičnostima strukture proizvodnje konkretnog industrijskog okruga, odnosno lokalnog industrijskog centra) [10, str. 305].

Proces industrijalizacije pratile su brojne slabosti. Ključna je, da se nacionalni proizvodno-organizacioni sistem razvijao u okvirima masovne, energetske, materijalne i radno intenzivne proizvodnje na osnovu imitacije inostranih tehnologija (pre svega, uvozom opreme i kupovinom licenci) i dominantne uloge političke (komunističke) elite u njihovom struktuiranju i razvoju. Posledice ovog pristupa su: (1) siromašna akumulirana iskustva iz *najbolje industrijske prakse*, uglavnom, zbog tolerisanja visoke neracionalnosti upotrebe resursa, (2) duboko ukorenjena navika (posebno u poslovodnim strukturama) na visoku spoljnu i unutrašnju zaštitu i nekonkurentnu efikasnost i (3) vrednosni sistem i socijalni odnosi, koji blokiraju in cite generisanje i implementaciju organizacionih, poslovnih i tehnoloških inovacija. Tržište roba (koje je za razliku od drugih evropskih (post) socijalističkih država, danas članica EU-27, funkcionisalo u bivšoj SFR Jugoslaviji) nije bilo odašiljač signala, koji bi ukazivali akterima proizvodno-organizacionog sistema: Šta i pod kojim uslovima treba proizvoditi da bi se bilo konkurentno? Osnovni signali su dolazili sa strane ponude, a i tada se nudilo, uglavnom, ono šta se ima i bez traganja za novim. Zbog toga su se ključni akteri nacionalnog proizvodno-organizacionog sistema ponašali kao tipične grupe specijalnog interesa

(distributivno-orijentisane koalicije). A tamo gde vladaju ove grupe, nema poslovnih i tehnoloških inovacija, već su svi napori orijentisani na očuvanje pozicije.

Proces deindustrijalizacije u protekle dve decenije je imao za posledicu radikalno razaranje prostorne strukture nacionalnog organizaciono-proizvodnog sistema. Postojeći industrijski okruzi i njihovi klasteri su praktično nestali. U analizi ovog fenomena mora se uzeti u obzir (navedena) činjenica da je većina izgubila razvojnu funkciju još oko 1980. godine. Ono što zabrinjava je da u proteklih deset godina veoma malo urađeno na traženju njihove zamene (Tabela 1).

Tabela 1 Dinamika promene broja industrijskih centara u Srbiji 1990-2010.

Veličina industrijskih centara prema broju zaposlenih u industriji:	Broj industrijskih centara u 1990. godini	Broj industrijskih centara u 2010. godini	Razlika
sa više od 100.000 zaposlenih	1	0	-1
sa 50.000 do 100.000 zaposlenih	0	1	1
sa 20.000 do 50.000 zaposlenih	8	1	-7
sa 10.000 do 20.000 zaposlenih	17	4	-13
sa 5.000 do 10.000 zaposlenih	26	18	-8
sa 1.000 do 5.000 zaposlenih	114	55	-59

Procena autora na bazi raspoloživog statističkog materijala i publikacija gradova i lokalnih samouprava

Postoje razna gledišta o društveno-ekonomskim uzrocima propasti prostorne strukture nacionalnog proizvodno-organizacionog sistema. Svakako, da u analizu treba uključiti faktore, kao što su: nerealan devizni kurs i precenjeni dinar, prerana i preterana spoljnotrgovinska i finansijska liberalizacija, zastarela tehnika i tehnologija, razoreni kapaciteti i fizička infrastruktura tokom agresije NATO-a, nereformisani javni sektor, visoki politički rizici, nizak priliv stranih direktnih investicija u sektor proizvodnje razmenljivih dobara. Međutim, ključni faktor dinamiziranja deindustrijalizacije Srbije je pogrešan koncept privatizacije realne i finansijske privrede.

Privatizacija nije dovela do povećanja ekonomske efektivnosti poslovanja, unapređenja konkurentnosti preduzeća, proizvoda i procesa i novog zapošljavanja u industriji i oko industrije. U 2011. godini, 65% privatizovanih preduzeća je bilo izvan proizvodne i ekonomske funkcije, a od preostalih, preko 40% je poslovalo nerentabilno, zbog visoke zaduženosti i akumuliranih gubitaka u tekućem poslovanju. Privatizacija nije poboljšala efektivnost poslovanja industrijskih

preduzeća (kao logične posledice promene svojinske strukture – napomena autora) jer novi vlasnici nisu bili zainteresovani za poslovnu i tehnološku revitalizaciju postojećih proizvodnji, nego su imali druge ciljeve (dobijanje atraktivnih građevinskih lokacija, visoke dobiti rasprodajom imovine i slično). Zbog toga je samo mali broj ovih preduzeća napravilo bolje rezultate nego pre privatizacije i to, prvenstveno, ona koja je preuzeo strani kapital.

No, to ne znači da u Srbiji nije bilo industrijske politike. Posle 2000. godine, prvo je spontano, a kasnije i društveno organizovano, korišćeno tri instrumenta za revitalizaciju razvojnih funkcija industrijskih okruga i lokalnih industrijskih centara. Prvi je zasnovan na lokalnim inicijativama za osnivanje industrijskih i tehnoloških parkova i ustupanje pripremljenih lokacija (prvenstveno, stranim) privatnim investitorima bez naknade. Drugi se zasniva na sistemu subvencija stranom kapitalu iz centralnog budžeta za svako novootvoreno radno mesto u depresiranim industrijskim centrima. Treći i najambiciozniji je projekat FIJAT SRBIJA kako bi se, na osnovu javno-privatnog partnerstva sa jednim od ključnih aktera globalne automobilske industrije, izvršila revitalizacija pola razvoja u Kragujevcu i podstakla izgradnja novih i stavljanje u ekonomsku funkciju postojećih kapaciteta prateće industrije.

Podaci o inicijativama za osnivanje industrijskih i tehnoloških parkova i njihovom rezultatima su različiti, ali se gruba slika može steći iz pregleda (manje-više) realizovanih inicijativa sredinom 2011. godine po regionima (Tabela 2).

Na jednom polu je AP Vojvodina, gde samo u dva industrijska centra (Vrbas i Srbobran) nije bilo inicijativa za osnivanje industrijskih parkova. U Novom Sadu, dinamično napreduje razvoj jedinog (realnog) tehnološkog parka u Srbiji. U industrijskim centrima: Inđija, Stara i Nova Pazova i Pećinci izgrađeni su značajni novi kapaciteti, uglavnom za razne oblike doradne i montažne proizvodnje za domaće tržište. U industrijskim centrima Subotica i Zrenjanin u fazi puštanja u rad ili u fazi završne izgradnje su novi kapaciteti u radno intenzivnim izvoznim poslovima u lancu reprodukcije međunarodnih preduzeća (MNE).

Na drugom (krajnjem) polu je Grad Beograd, gde nema oficijelnih inicijativa za osnivanje industrijskih i tehnoloških parkova. Nove gravitacione industrije su smeštene u graničnim opštinama na teritoriji AP Vojvodine (napred navedeni centri: Inđija, Stara i Nova Pazova i Pećinci). Osnovni razlog je oskudica pogodnog građevinskog zemljišta i činjenica da su privatizacije na postojećim industrijskim lokacijama izvedene u funkciji sticanja prava za građevinsko zemljište za druge namene (izgradnju stanova, trgovinskih centara i slično).

Tabela 2 Broj realizovanih inicijativa za osnivanje industrijskih i tehnoloških parkova sredinom 2011. godine

Region	Industrijski parkovi	Tehnološki parkovi	Broj industrijskih centara u kojima postoji realizovana inicijativa	Broj industrijskih centara u kojima nema inicijativa
AP Vojvodina	67	1	46	2
Grad Beograd	0	0	0	1
Šumadija i Zapadna Srbija	35	0	20	53
Južna i Istočna Srbija	14	0	12	36
Srbija - ukupno	115	1	78	82

Procena autora na bazi internih materijala Udruženja osnivača industrijskih i tehnoloških parkova, Regionalnih privrednih komora i publikacija gradova i lokalnih samouprava

Za region Šumadije i Zapadne Srbije, karakteristično je (pre)veliko očekivanje od sinergetskih efekata nacionalnog projekta FIJAT SRBIJA. Izuzetak je lokalni industrijski centar Svilajnac u kome se otvara drugi industrijski park (jer je prvi popunjen) i donekle Jagodina (kao središte jednog od industrijskog okruga u ovom regionu).

U regionu Južna i Istočna Srbija, situacija je slična. I, ovde su očekivanja od centralne vlasti dominante (u smislu da će subvencije stranom kapitalu dovesti do otvaranja novih poslova u industriji), čak i u Nišu, koji je drugi centar visokog obrazovanja, a do 1990. godine je bio i drugi industrijski centar Srbije, a koji je danas, praktično, bez industrije. Izuzetak u ovom regionu su grad Leskovac i subregion Istočne Srbije gde je u svakom industrijskom centru osnovan i (uglavnom) pripremljen po jedan industrijski park.

Analiza sugeriše da su u Srbiji prisutne brojne inicijative za prevazilaženje problema prostorne deindustrijalizacije. Rezultati nisu u skladu sa očekivanjima. Razlozi su brojni, počevši od toga da je većina projekata lansirana pred prvi talas globalne finansijske i privredne krize. Jedna činjenica privlači posebnu pažnju. Broj domaćih aktera u realizovanim projektima je veoma mali, a strani se mogu razvrstati u dve grupe. Jednu obrazuju oni, koja svoja očekivanja temelje na domaćem tržištu, pa kroz razne oblike finalne montažne i doradne proizvodnje

stvaraju prostor za unapređenje svojih pozicija na nacionalnom tržištu. Drugi, svoja očekivanja temelje na jeftinoj radnoj snazi i veoma liberalnom radnom zakonodavstvu, pa prostor za ostvarenje svojih ciljeva vide u raznim vrstama izvozno orijentisane intermedijarne proizvodnje niske tehnološke složenosti.

Analiza ukazuje da je većina projekata razvoja industrijskih parkova realizovana novogradnjom. Naučno preporučena politika je da težište u pripremi industrijskih parkova treba da bude na mehanizmima podrške projektima revitalizacije funkcija postojećih industrijskih zona. Postoje dva osnovna razloga za ovakvo stanje. Prva je posledica rešenja u nacionalnom Zakonu o privatizaciji, a druga u lokalnoj politici prostornog planiranja. Iza ovih rešenja, stoji konstelacija interesa veoma konkretnih aktera, koji su isključili polovinu proizvodnog kapitala Srbije iz ekonomske funkcije (proizvodna, zbog tehnološke i kadrovske devastacije nema, praktično, nikakvo značenje - napomena autora). U svakom slučaju, u nacionalne, regionalne i lokalne razvojne politike, treba u narednom periodu ugraditi mehanizme sanacije devastiranih i napuštenih industrijskih zona ili njihovog prevođenja za druge namene. Osnovni zadatak je da se u svakom konkretnom slučaju utvrde vreme i troškovi sanacije ili prenamene prostora, kao osnove za određivanje sadržaja odgovarajućeg projekta.

Šta podstiče, a šta blokira in-cite razvoj proizvodnog preduzetništva, izvoznog biznisa i privatnog investiranja u nove poslove i industrije?

Težište ove tačke je na analizi makroekonomskih fenomena, koji podstiču, odnosno blokiraju generisanje i implementaciju organizacionih, tehnoloških i poslovnih inovacija, kao faktora revitalizacije razvojnih funkcija industrijskih okruga i lokalnih industrijskih centara. Osnovni kriterijum je određivanje njihovog sadržaja u skladu sa evropskim konceptom endogenog, autopropulsivnog i samoodrživog privrednog, socijalnog, kulturnog i ekološkog razvoja zasnovanog na naučnom znanju (izloženim u modifikovanoj verziji Lisabonske strategije iz marta 2000 [13], Agendi EVROPA 2020 iz marta/juna 2010. godine [14] – napomena autora). U operativnoj ravni, suština ovog koncepta je stvaranje društveno-ekonomskog okvira na nacionalnom, regionalnom, subregionalnom i lokalnom nivou, koji podstiče preduzetnike, visokoobrazovane i kreativne na generisanje i efikasnu ekonomsku valorizaciju organizacionih, poslovnih i tehnoloških inovacija u sučeljavanju sa izazovima globalne konkurencije [23, ss. 10-11]. U tehničkom smislu, implementacija se oslanja na društveno-ekonomske reforme u funkciji razvoja kreativnog društva i inovativne privrede zasnovane na nacionalnoj, regionalnoj, subregionalnoj i lokalnoj inicijativi i širokoj i dubokoj unutrašnjoj i međunarodnoj kooperaciji i interaktivnoj saradnji [2, str. 322-325].

Analiza počinje, prikazom rezultata nacionalnih reformi ključnih tržišnih i javnih institucija i promena u sadržaju ciljeva i akcija razvojne i ekonomske politike [19, str. 8-9]:

- **Reforma bankarskog sistema prema preporukama međunarodnih ekonomskih i političkih organizacija.** Stvoren je novi profitabilni bankarski sistem u kome se manje-više poštuju principi tvrdog budžetskog ograničenja i izbegavanja moralnog hazarda. No, stiče se utisak da je ova reforma realizovana, u prvom redu, po meri stranog faktora, odnosno stranih banaka, koje su koristeći vakuum stvoren likvidacijom četiri najveće nacionalne banke preuzele veći deo tržišta kredita. Ovu tezu potvrđuju mere za prevazilaženje posledica prvog talasa globalne finansijske i privredne krize u savremenim tržišnim privredama. Umesto likvidacije finansijskih institucija koje su zapale u krizu nelikvidnosti, korišćen je model njihove sanacije na teret javnih finansija. Javni faktor u Srbiji je svojim akcijama na tržištu hartija od vrednosti i kredita u 2009-2011. godine doveo do delimičnog istiskivanja privatnog sektora sa tržišta komercijalnih kredita.
- **Rigorna monetaristička kontrola.** Ostvaren je samo delimičan uspeh u suzbijanju inflacionih pritisaka. Osnovni uzrok je način korišćenja sredstava dobijenih privatizacijom (prelivanjem u tekuću potrošnju a ne u realizaciju infrastrukturnih projekata i unapređenje performansi humanog kapitala) i kašnjenja u pripremi i realizaciji projekta reindustrijalizacije.
- **Privatizacija nasleđenih preduzeća u konkurentskom sektoru prema modelu prodaje eksternim investitorima.** Prelivanje efekata prvog talasa globalne finansijske i privredne krize je pokazalo da je privatizacija izvršena po cenu razvojne blokade većine ovih preduzeća.
- **Delimična liberalizacija cena i proizvoda monopolskih preduzeća i preduzeća za proizvodnju javnih dobara.** Izostale su ključne promene u sektoru javne potrošnje i restrukturiranje javnih preduzeća koji posluju u režimu prirodnog ili administrativnog monopola.

U protekle 22 godine stvoreni su novi ograničavajući faktori za realizaciju projekta nacionalne reindustrijalizacije. Pored, navedenog nestanka industrijskih okruga i lokalnih industrijskih centara i slabih rezultata traženja njihove zamene, ključni su:

- **Neuspeh u razvoju (proizvodnog) preduzetničkog duha,** kako na nivou grupe i pojedinaca, tako i ukupnog društveno-ekonomskog sistema. Najveći broj preduzetničkih inicijativa je završio u sferi proizvodnje nerazmenljivih dobara (trgovina na veliko i malo, nekretnine, građevinarstvo za unutrašnje potrebe), a veoma malo u prerađivačkoj industriji i izvoznoj trgovini.

- **Nerazvijenost tržišnih i javnih institucija** za realizaciju razvojne politike na osnovu generisanja i implementacije organizacionih, poslovnih i tehnoloških inovacija. Nedostaje unutrašnji investicioni potencijal, nema institucije ventura kapitala, banke nemaju u poslovnom portfoliju finansiranje razvoja inovacijom generisanih firmi, javni programi za potporu transfera visokih tehnologija iz istraživačkog sistema u nove proizvodne inicijative su nedovoljni sa nejasnim i nepreciznim rezultatima.
- **Strateško koordinirajući mehanizmi su ostali nerazvijeni**, i pored brojnih reformi tržišne infrastrukture i infrastrukture za javnu regulaciju privrede i privrednog razvoja. Posledice su: (1) kratak vremenski horizont donošenja odluka (vlast kratkog roka), (2) visoke subjektne diskontne stope (prevlast taktike nad strategijom), (3) tržište ne podstiče saradnju, kooperaciju, poverenje, posvećenost i obazrivost i (4) javna intervencija ne podstiče saradnju i kooperaciju, jer se zasniva na безусловnoj saradnji sa dominantnom političkom opcijom.
- **Na tržištu nema tražnje vodećih korisnika, dok su interakcije proizvođač-korisnik slabe i sporadične.** Vojska je obustavila tražnju novih tehnoloških rešenja, elektroprivreda stavlja zahteve sa prethodnim upozorenjem da su plaćanja neizvesna, telekomunikacije ne računaju na učešće domaće tehnologije, dok su veliki javni, komunalni i proizvodni sistemi okuprani problemima elementarnog preživljavanja.
- **NTIOK infrastruktura je u pristojnom stanju i kvalitetnija nego u drugim državama sličnog stepena razvijenosti.** Struktura NTIOK infrastrukture (sistema) je proizvodno neproduktivna. Veze sa privredom su nerazvijene, sporadične i linearne zbog malog pritiska na preduzeća da unaprećenjem interne komponente ove infrastrukture povećaju sposobnost implementacije organizacionih, poslovnih i tehnoloških inovacija. Sve izvršene rekonstrukcije ove infrastrukture (privatizacija visokog obrazovanja, racionalizacija, primena evropskih standarda u obrazovanju i nauci, modernizacija, povezivanje i programiranje) koje su imale za zadatak da promene odnos prema ekonomskoj valorizaciji inovacija i njihovom doprinosu društveno-ekonomskom razvoju su neuspešne. Unutrašnje veze između spoljašnjih i unutrašnjih aktera NTIOK infrastrukture su slabe pa nema ponude međunarodno kompetentnih menadžera i stručnjaka i novih tehnologija.

Nacionalni proizvodno-organizacioni sistem i njegovo okruženje nisu sposobni da vrše funkciju mehanizma realizacije ciljeva razvojne politike prema navedenom evropskom konceptu. Analiza ukazuje da su osnovni ljudski, fizički i normativni delovi (komponente) ovih sistema, uglavnom u redu, uzimajući u obzir

određujuće okolnosti [16, str. 9]. Međutim, celokupna struktura je neadekvatna, pa ne mogu da ispolje svoje (razvojne) potencijale. Srbija je suočena sa fenomenom, koji se može označiti kao *paradoks institucionalnih, organizacionih i tehnoloških promena bez (realnih) promena*. Postoje brojni institucionalni, tehnološki i humani resursi i naponi za njihovo unapređenje, ali nema (novih) tehnologija (u obliku novih izvoznih industrija i poslova), niti povećanja efikasnosti onoga čime raspolažemo (u obliku unapređenja konkurentnosti preduzeća i poljoprivrednih gazdinstava prema kriterijumima otvorene tržišne privrede). U ekonomskoj ravni, ovaj fenomen je posledica dominacije interesa nekonkurentnih i nerazumevanja suštine problema savremenog razvoja. Nisu pronađena rešenja za efikasno javno i korporativno upravljanje u smislu obezbeđenja većeg javnog interesa u realizaciji reformi ekonomskih institucija i makro, mezo i mikro (poslovnih) ekonomskih politika.

Institucionalni okvir za realizaciju projekta revitalizacije industrijskih okruga i lokalnih industrijskih centara

Prezentirana analiza ukazuje da je stvaranje dobrog institucionalnog okvira za revitalizaciju razvojnih funkcija industrijskih okruga i lokalnih industrijskih centara kompleksan i evolutivan proces, koji uključuje prevazilaženje brojnih barijera u političkoj, ekonomskoj i socijalnoj sferi i preraspodelu društveno-ekonomske moći, ali koji nema alternativu, ako se želi obnavljanje privrednog razvoja i poboljšanje uslova života i rada na osnovu sinergetskih efekata uključivanja u proces evropskih integracija [22, ss. 225-227]. U ovom kontekstu, naučno validan pristup u određivanju institucionalnog okvira za revitalizaciju razvojnih funkcija industrijskih okruga i lokalnih industrijskih centara, treba da se zasniva na preciznoj identifikaciji (pre svega, subregionalnih i lokalnih) komparativnih prednosti, načina i problema njihove transformacije u realne (konkurentne) prednosti i u skladu sa tim, definisanje odgovarajućih strategija, ciljeva i instrumenata nacionalnih (regionalnih, subregionalnih i lokalnih) politika i institucionalnih reformi, kako bi se obezbedila na supsidijarnom principu ispunjenje sledećeg skupa zahteva [6, ss. 69-70]:

- Dosledno poštovanje principa da se savremeni razvoj zasniva na diferenciranim procesima koji se simultano realizuju u različitim (subregionalnim i lokalnim) okvirima, uz poštovanje raznolikosti prirodnih, etničkih, kulturnih, socijalnih, ekonomskih i istorijskih uslova. Konkretno (subregionalne i lokalne) teritorije treba posmatrati kao polove razvoja, a njihovo stanovništvo i privrede kao skup resursa, koje treba efikasno koristiti [11, ss. 160-161]. Razvojne inicijative treba da imaju jasan

subregionalni, odnosno lokalni sadržaj i predstavljaju realan odgovor na konkretne probleme i ciljeve, za koje inicijative pokreću i realizuju in-cite akteri.

- Težište aktivnosti javnog sektora treba da bude na kvalitativnom, širem i strukturnom razvoju i sposobnostima svake (subregionalne, lokalne) zajednice da samostalno stvara nove aktivnosti u realnom sektoru na principima samoodrživog privrednog, socijalnog i ekološkog razvoja, a ne na kvantitativnom razvoju uz skupa ulaganja u eliminaciju nasleđenih (socijalnih i ekoloških) problema.
- Treba dosledno poštovati pristup u razvoju od **odozgo na dole** na **odozdo na gore**. Time se potencira endogeno obeležje savremenog privrednog razvoja na osnovama javnog, korporativnog i individualnog preduzetništva i racionalnijeg korišćenja (subregionalnog, lokalnog) humanog kapitala. Sa razvojem svesti o opravdanosti endogenog razvoja, jačaće uverenje o potrebi povezivanja svakog razvojnog projekta sa mogućnostima, koje stvara proces evropskih integracija. Potrebno je dosledno realizovati programe decentralizacije javne regulacije u smislu kontinualnog procesa podele nadležnosti i odgovornosti za razvoj sa nacionalnog i regionalnog na subregionalni i lokalni nivo, ali i obrnuto, na osnovu poštovanja principa supsidijarnosti i procene mogućnosti za realizaciju kompleksnih i konfliktnih (javnih) aktivnosti.
- U cilju stvaranja institucionalnih uslova za privatizaciju razvoja na osnovama implementacije ključnih standarda endogenog, autopropulsivnog i samoodrživog privrednog, socijalnog i ekološkog razvoja, potrebno je ostvariti široki obuhvat različitih subregionalnih i lokalnih aktera (institucija, organizacija i pojedinaca) koji kreiraju, razvijaju i primenjuju različite politike i strategije i njihovo integrisanje u skladne i funkcionalne operativne strukture. Potrebno je obezbediti uslove za partnerski pristup, kooperaciju i participaciju prilikom kreiranja svake (subregionalne, lokalne) sektorske i prostorne strategije razvoja i njihove implementacije. Na taj način, obezbediće se konsenzus različitih aktera razvoja, promovisati strategijski pristup i izbeći preklapanje razvojnih napora i negativni socijalni i ekološki efekti i posledice na sadašnje i buduće generacije.
- Potrebno je uporno i dosledno raditi na stvaranju društveno-ekonomskih uslova za reindustrijalizaciju, u smislu njenog određenja kao ključnog faktora maksimiziranja blagostanja i obezbeđenja solidne ekonomske, društvene i prirodne osnove, kako za sadašnje, tako i za buduće generacije na određenoj (subregionalnoj, odnosno lokalnoj) teritoriji. Kritični elementi su: (1) razvoj diversifikovane i fleksibilne ekonomske proizvodne strukture,

(2) poboljšanje kvaliteta života i rada, (3) zaštita i unapređenje životne sredine i (4) obezbeđenje dobrog upravljanja prirodnim resursima.

- Treba stvoriti uslovi za holistički pristup problemu subregionalnog, odnosno lokalnog razvoja uz uvažavanje strateškog aspekta, aspekta operacionih struktura i aspekta aktivnosti. Strategije reindustrijalizacije treba da obezbedi institucionalni okvir za programe i aktivnosti, koje se preduzimaju. Treba da se zasnivaju na realnoj proceni uzroka privrednih, socijalnih i ekoloških problema, koji pogađaju neku oblast, kao i načinima kojima se isti mogu otkloniti. U implementaciji treba koristiti brojne operativne strukture, među kojima ključnu ulogu imaju lokalni, subregionalni, ali i nacionalni i regionalni organi uprave, preduzeća, poljoprivredna gazdinstva, privredna udruženja i razvojne agencije.
- Aktivnosti koje treba da obuhvataju strategije subregionalne, odnosno lokalne reindustrijalizacije su: (1) podsticanje osnivanja multinacionalnih preduzeća i poslovnih mreža i alijansi, (2) podsticanje razvoja poljoprivrednih gazdinstava, malih i srednjih preduzeća njihovim povezivanjem u (izvozne) klastere, (3) podsticanje osnivanja novih preduzeća u industrijama srednjih i visokih tehnologija, (4) promocija stranih i domaćih investicija u realnom sektoru, (5) razvoj fizičke infrastrukture, sa naglaskom na akcijama na lokalnom nivou: (a) izgradnja i popravka osnovnih i prilaznih puteva, (b) popravka industrijskih železničkih pruga, (c) izgradnja i rekonstrukcija poslovnog prostora, (d) izgradnja i rekonstrukcija komunalne infrastrukture i slično, (6) razvoj NTIOK infrastrukture: (a) obezbeđenje obrazovanja i treninga, (b) podrška istraživanju i razvoju, (c) pružanje usluga poslovnog savetovanja, (d) izgradnja ili rekonstrukcija IT (inormaciono-telekomunikacione) infrastrukture, (7) jačanje poslovne infrastrukture, pre svega, poboljšanje pristupa finansijskim sredstvima (uz dosledno i transparentno poštovanje principa tvrdog budžetskog ograničenja i individualne odgovornosti za zloupotrebe i prevare) i unapređenje kvaliteta usluga nacionalne, regionalne, subregionalne i lokalne uprave i (8) strategije za poboljšanje kvaliteta života, povećanje lične bezbednosti, smanjenje kriminala i slično.

Predložena koncepcija razvoja dobrog institucionalnog okvira za realizaciju projekata revitalizacije razvojnih funkcija industrijskih okruga i lokalnih industrijskih centara ukazuje na sledeće ključne momente:

Prvo, mere i instrumenti strategija revitalizacije razvojnih funkcija industrijskih okruga i lokalnih industrijskih centara se preklapaju sa sadržajem ključnih sektorskih i prostornih (razvojnih) politika, pre svega, industrijskom politikom, strategijom razvoja agro-industrijskog kompleksa, trgovinskom i

obrazovnom politikom, politikom razvoja preduzetništva, "malog" biznisa, malih i srednjih preduzeća, politikom razvoja stambeno-komunalne infrastrukture, te strategijom tehnološkog razvoja, strategijom korišćenja prostora i ekološkom politikom. Ciljeve, mere i instrumente ovih strategija treba ugraditi u sve ključne sektorske i prostorne reforme i politike, sa naglaskom na aktivnostima za podsticanje difuzije organizacionih inovacija i razvoj poslovne kulture i kulture rada orijentisane prema globalnom tržištu (pre svega za agro-industrijski kompleks koji raspolaže sa resursima koji prevazilaze potencijale Unutrašnjeg tržišta Evropske unije) i Unutrašnjem tržištu Evropske unije (za ostalu prerađivačku industriju) u pravcu zadovoljenja potreba konkretnih potrošača i razvoja saradnje i kooperacije u kojoj dobijaju svi, kao osnovnih izvora egzistencije svakog privrednog subjekta i poslovnog poduhvata .

Drugo, jačanje svesti o realnim dometima mera i instrumenata za realizaciju strategija revitalizacije razvojnih funkcija industrijskih okruga i lokalnih industrijskih centara. U ciljeve i akcije treba ugraditi ograničenja, koji su posledica: (1) nerazvijenog sistema automatskih podsticaja, odnosno raznih odgovarajućih oblika tržišne i netržišne motivacije, (2) opšte ekonomske klime, odnosno opšte ekonomske strukture, koja značajno skraćuje vremenski horizont ključnih poslovnih odluka i (3) činjenice, da su u nekim slučajevima, dobici od uvođenja poslovnih inovacija, poštovanja osnovnih principa samoodrživog privrednog, socijalnog i ekološkog razvoja i intenziviranja međunarodne saradnje, marginalni u odnosu na druge mogućnosti sticanja ekonomskih i drugih statusnih dobitaka. U ovom slučaju, kako pokazuje analiza rezultata realizovanih projekata klasterizacije i lokalnih projekata razvoja poslovnih inkubatora, industrijskih i tehnoloških parkova, mere zasnovane na finansijskim instrumentima, često ne indukuju realne pomake na planu unapređenja performansi preduzetnika, menadžera, poljoprivrednih gazdinstava i preduzeća prema kriterijumima otvorene tržišne privrede i principima samoodrživog privrednog, socijalnog i ekološkog razvoja, jer su korišćene, uglavnom, kao kompenzacija za poslovanje u uslovima destimulativnog poslovnog okruženja, uključujući i pojavu raznih zloupotreba i nenamenskog korišćenja dobijenih sredstava.

Treće, realizacija strategija razvoja dobrog institucionalnog okvira za revitalizaciju razvojnih funkcija industrijskih okruga i lokalnih industrijskih centara treba da se zasniva na raznim scenarijima. Svaki projekat treba da bude prilagođen stanju resursa i društveno-ekonomskim specifičnostima konkretnog industrijskog okruga, odnosno lokalnog industrijskog centra. Zajedničko ishodište je rehabilitacija kulture poverenja i saradnje u kontekstu interesa privatnog faktora za stvaranje podsticajnog društveno-ekonomskog okvira za prestrukturiranje i razvoj izvoznih industrija i izvozne trgovine na osnovu objedinjavanja subregionalnih i

lokalnih (privatnih) resursa u odgovarajuće reprodukcione celine [3, str. 119-120]. Početno stanje je takvo da, u industrijskim okruzima i lokalnim industrijskim centrima, ima malo in-cite privatnih inicijativa za revitalizaciju ili razvoj izvoznog biznisa, odnosno konstituisanje krugova trgovačkog kapitala orijentisanih na finansiranje izvoza industrijskih proizvoda na osnovu unapređenja konkurentnosti i implementacije (evropskih) principa endogenog, autopropulsivnog i samoodrživog privrednog, socijalnog i ekološkog razvoja [5, str. 103]. Zašto ima malo ovih inicijativa?

Odgovor je, pre svega, u dominaciji interesa distributivno-orijentisanih koalicija (Okvir 1) i slabom kvalitetu javnog i korporativnog upravljanja (od kojih su ključne za blokadu razvoja kulture poverenja. (a) nesakcionisano: izbegavanje fiskalnih obaveza, (b) neredovno servisiranje zarada, poreza i doprinosa i drugih poslovnih obaveza, (c) rad na "crno", (d) slaba zaštita zdravlja i života na radnom mestu, (e) 48- do 60-satna radna nedelja sa nivoom zarada, koja ne omogućava regularnu reprodukciju rada) i slično. U takvim okolnostima je iluzorno očekivati konsenzus oko preraspodele društveno-ekonomske moći u korist onih koji će mukotrpno raditi na razvoju i unapređenju konkurentnosti, bilo koje društveno-ekonomske celine, od poslovne ili javne funkcije (službe), preko poljoprivrednog gazdinstva, preduzeća, izvoznog klastera, poslovne mreže ili alijanse pa do lokalne samouprave, subregionalne, regionalne i nacionalne države, kao osnove za ravnomeran i decentralizovani prostorni razvoj [15, str. 39-40].

Okvir 1. Distributivno-orijentisana koalicija

Pojam **distributivno-orijentisana koalicija** označava grupe specijalnog interesa, koje udruživanjem obezbeđuju poboljšanje svoje pozicije u raspodeli novostvorene vrednosti i društvenog bogatstva bez adekvatnog doprinosa njihovom održanju i uvećavanju.

Osnovna društveno-ekonomska obeležja distributivno-orijentisanih koalicija su: (1) sklonost prema razvoju monopolskih političkih, socijalnih i ekonomskih struktura, (2) slabljenje interesa za adaptaciju na socijalne, ekonomske i kulturne promene u okruženju, (3) sklonost prema (zlo)upotrebi administrativno-hijerarhijskih umesto tržišnih mehanizama evaluacije i alokacije i (4) sklonost prema podsticanju razvoja distribuciono-orijentisanih koalicija na nižim nivoima društveno-ekonomske organizacije, kako bi se prikrile prave namere aktera ključnih grupa specijalnog interesa.

Uzroke i posledice razvoja i delovanja distributivno-orijentisanih koalicija u Srbiji videti, na primer, u: Adžić, S. i Popović, D. (2005), *Fiskalni sistem i fiskalna politika – njihov doprinos unapređenju konkurentnosti privrede: Slučaj Srbije*, "Ekonomija/Economics", br 1, ss. 173 – 200.

Zaključak

Potrebni uslovi za konstituisanje institucionalnog okvira za revitalizaciju razvojnih funkcija industrijskih okruga i lokalnih industrijskih centara prema evropskom konceptu endogenog, autopropulsivnog i samoodrživog razvoja zasnovanog na naučnom znanju su u lošem stanju. U ovom kontekstu, mogao bi se izvući zaključak da se njegovo konstituisanje ne može realizovati u doglednom roku. Međutim, ono nije sudbinski determinisano kao neostvarivo. Osnovni nalaz ovog istraživanja je da su ključni faktori za implementaciju kulturne prirode (razvoj kulturnog obrasca u kome su prioriteti: poverenje, tačnost, davanje velikog značaja proizvodnom preduzetništvu i radu), a najviše su određeni izborom odgovarajućeg modela reformi i ekonomskih politika na svim nivoima prostorne organizacije Srbije prema meri razvoja novih izvoznih poslova i industrija na osnovu privatne inicijative i sredstava.

Ključ rešenja je da se u okvirima nasleđene strukture industrijskih okruga i lokalnih industrijskih centara u osloncu na in-cite resurse, kreativne i radne potencijale stvore uslovi za njihovu potpuniju valorizaciju, alociranjem u preduzeća, poljoprivredna gazdinstva i poslovne poduhvate, koji imaju najveće šanse u globalnoj i evropskoj podeli rada. Cilj je da se koordinisanim naporima sistema javne regulacije (realnog sektora), sistema proizvodnje, sistema inovacija i sistema obrazovanja ostvari izvrsnost, koja brzo i neposredno doprinosi unapređenju konkurentnosti i razvoju proizvodnje lokalnih poslova i industrija orijentisanih prema spoljnim tržištima. To znači da institucionalne reforme i ekonomske politike na svim nivoima prostorne organizacije države, treba staviti u funkciju: (1) ograničavanja moći distributivno-orijentisanih koalicija i suzbijanja korupcije u javnoj i korporativnoj regulaciji i (2) poboljšanja uslova za poslovanje i investiranje u izvozni biznis, pre svega stvaranjem dobre finansijske infrastrukturne udobnosti za proizvodno preduzetništvo i privatno investiranje na principima samoorganizacije i interaktivnog delovanja ključnih aktera industrijskog i finansijskog sistema.

Literatura

1. Adžić, S. (2006), *Privredni sistem i ekonomska politika*, Ekonomski fakultet, Subotica.
2. Adžić, S. (2006), *Kreativno društvo, inovativna privreda i tranzicija – Studija slučaja za Vojvodinu*, Zbornik radova: "Socijalni kapital i društvena integracija", Filozofski fakultet u Novom Sadu, Odsek za sociologiju, Novi Sad, ss 315-339.

3. Adžić, S. (2007), *Kako poboljšati izvozne performanse preduzeća u institucionalno neuređenom okruženju?*, Zbornik radova: "Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije", ss. 118 – 131, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
4. Adžić, S. (2008), *Regionalna politika i evropska integracija Vojvodine*. Novi Sad: Prometej.
5. Adžić, S. (2009), *Reindustrijalizacija, teorija endogenog razvoja i dobro regionalno i lokalno poslovno okruženje*, Zbornik radova: "Ekonomska politika Srbije u 2009. godini i izazovi svetske ekonomske krize", ss. 93 – 106, Naučno društvo ekonomista sa Akademijom ekonomskih nauka i Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu.
6. Adžić, S. et. al. (2009), *Reindustrijalizacija Vojvodine i ekonomska politika: Periculum in mora*, Ekonomski fakultet, Subotica.
7. Adžić, S. and Jevtić, M. (2010), *New Macroeconomic Framework for Business: Case Study of Serbia*, "Journal of International Business and Economics", Vol. 10 No 1, pp. 41-67.
8. Adžić, S. (2010), *Reindustrialization, Balanced Spatial Development and Financial Industry*, Monography: "Economic Growth and Development of Serbia New Model", pp. 285-309, Banking Academy, Faculty for Banking, Insurance and Finance, 2010.
9. Adžić, S. (2010), *Povratak industrije u Srbiju – Realnost ili utopija*, Zbornik radova: "Nova strategija razvoja privrede Srbije: Izazovi ekonomske politike u 2011", ss. 263 – 283, Naučno društvo ekonomista sa Akademijom ekonomskih nauka i Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu.
10. Adžić, S. (2011), *Regionalna ekonomija Evropske Unije*, Ekonomski fakultet, Subotica.
11. Capello, R., 2007, *Regional Economics*, Routledge.
12. Đuričin, D., (2008), *Srbija na raskršću: Dostizanje EU ili tranzicionizam*, Zbornik radova: "Kopaonik biznis forum 2008: Tranzicija, dostizanje EU i povezane teme", ss. 9-38, SES i Udruženje korporativnih direktora Srbije, Beograd,
13. European Council (2000), *Presidency conduction*, Lisbon, 23-24 March, 2000.
14. European Commission (2011), *Europe 2020 – A strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth*, COM (2010) 2020, Brusels, 3.3.2011.
15. Matejić, V. (2008), *Razvoj Srbije zasnovan na znanju: Pomodna priča ili stvarnost*, Zbornik radova: "Tehnologija, kultura i razvoj 15", ss. 32-40, Udruženje "Tehnologija i društvo", Ekonomski fakultet Subotica i Institut "Mihajlo Pupin", Beograd.
16. Matejić, V. (2009), *Institucionalni sistem i efektivnost istraživačkog sistema Srbije – Značaj za razvoj i tekuće stanje*, Zbornik radova: "Tehnologija, kultura i razvoj 16", Udruženje "Tehnologija i društvo", ss. 6-13, Ekonomski fakultet Subotica i Institut "Mihajlo Pupin", Beograd.
17. Savić, Lj. i Bošković, G. (2011), *Uticaj svetske ekonomske krize na razvoj srpske industrije*, "Industrija", Godina XXXIV, Broj 4, ss. 87– 106.
18. Studija (2010): *Postkrizni model ekonomskog rasta i razvoja Srbije 2011-2020*, www.fren.org.rs
19. Studija (2011): *Strategija i politika razvoja industrije Republike Srbije 2010-2020*, Republički zavod za razvoj, Beograd.
20. Zbornik radova (2003), *Industries in Europe: Competition, Trends and Policy Issues*, Edward Elgar.

21. Zbornik radova (2006), *International Handbook on Industrial Policy*, Edward Elgar.
22. Zbornik radova (2009), *A Handbook of Industrial Districts*, Edward Elgar.
23. Zbornik radova (2009), *Europe, Globalization and the Lisbon Agenda*, Edward Elgar.

INDUSTRIJA SRBIJE – DRUGI TALAS GLOBALNE EKONOMSKE KRIZE

dr Ljubodrag Savić,* dr Vladimir Mičić**

Apstrakt: Uzroci globalne ekonomske krize koja od 2008. godine pogađa svetsku privredu, vrlo su kompleksni, sa nesagledivim posledicama i dužinom trajanja. Ekonomisti koji su predviđali da će ekonomska kriza imati oblik slova W (dupli pad), prema dešavanjima izazvanih dužničkom krizom u članicama Evro zone, bili su u pravu. Drugi talas ekonomske krize biće mnogo pogubniji od prethodnog po privredu Srbije, i dovešće do novog usporavanja privrednog rasta. U suštini, on će produbiti tekuću krizu, čije posledice nisu otklonjene, već samo ublažene i odložene kratkoročnim merama. Novi pad domaće i izvozne tražnje i cena najznačajnijih izvoznih proizvoda na izvoznim tržištima, bi mogao snažno pogoditi naš izvoz, proizvodnju i zaposlenost. Ovakva kretanja potvrđuje i pad industrijske proizvodnje u drugoj polovini 2011. godine, tako da je trend usporavanja rasta proizvodnje nastavljen, što ukazuje na ozbiljnu i duboku krizu u kojoj se ovaj sektor nalazi duže vreme. Podsticanje rasta i učešća industrije u BDP-u, treba činiti selektivno, korišćenjem poznatih instrumenata industrijske politike.

Ključne reči: drugi talas ekonomske krize, recesija, industrija, posledice, srpska kriza.

INDUSTRY OF SERBIA - A SECOND WAVE OF GLOBAL ECONOMIC CRISIS

Abstract: The causes of global economic crisis since 2008, affects the world economy, they are very complex, with unforeseeable consequences and duration. Economists who had predicted that the economic crisis will have a W-shape (Double-dip), the events caused by the debt crisis Euro zone member states, they were right. A second wave of economic crisis will be much more devastating than the previous one by the Serbian economy, and it will lead to a new economic slowdown. In fact, it will deepen the crisis of 2008, the consequences of which were not eliminated, only mitigated and delayed short-term measures. New fall in domestic and export demand and price the most important export products on export markets, this could strongly hit our exports, production and employment. These trends confirm the fall in industrial production in the second half of 2011, so the slowdown in output growth continued, indicating a serious and deep crisis in

* Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet

** Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet

which the sector is a long time. Encouraging growth and participation of industry in GDP should be done selectively, using familiar instruments of industrial policy.

Keywords: a second wave economic crisis, recession, industry, consequences, the Serbian crisis.

Uvod

Globalna ekonomska kriza iz 2008. godine je, između ostalog, rezultat i strukturnih slabosti i neravnoteža u svetskoj ekonomiji. Uzrok krize je preterano oslanjanje na neoliberalni tržišni fundamentalizam i deregulaciju u finansijskom sektoru. Izostanak neophodne regulative i kontrole i spekulativne operacije sa sofisticiranim inovacijama finansijskih aktiva u početku su obezbeđivale rast i profit u Sjedinjenim Američkim Državama, ali i širom sveta. Takav rast je bio prenaduveni finansijski „balon“, čije je pucanje dovelo do teške, nesagledive i po svoj prilici dugotrajne krize. Ona se iz finansijskog prelila u realan sektor, dovodeći do opadanja svetske proizvodnje, međunarodne trgovine, stranih direktnih investicija i ogromnog rasta nezaposlenosti. Recesija je 2008. i 2009. godine uzdrmla visoko razvijene zemlje, zemlje dužnike, zemlje izvoznice sirovina i energenata, kao i zemlje u tranziciji.

Traženje izlaza je započelo preispitivanjem principa neoliberalizma, globalizacije, postojeće forme kapitalizma, potrošačkog društva i globalnog finansijskog sistema. Budući da je reč o globalnoj krizi, najrazvijenije zemlje su, pored preduzimanja pojedinačnih mera u finansijskom i realnom sektoru, delovale i u okviru grupacije G-20, kako bi koordiniranim naporima prevladale najveću ekonomsku krizu i recesiju od vremena Velike depresije 1929-1933. godine.

Iako je veliki broj zemalja imao pozitivne stope rasta BDP-a 2010. i 2011. godine, održiv rast svetske privrede je još uvek daleko. Ekonomisti koji su predviđali da će kriva krize imati oblik slova W (dupli pad), prema dešavanjima izazvanih ogromnim javnim dugovima, dužničkom krizom članica Evro zone i krizom evra, bili su u pravu. Godine preterane i neracionalne javne potrošnje, neadekvatan razvoj realnog sektora koji bi pokrивao potrošnju, dovele su mnoge zemlje na granicu bankrotstva i primorale na nova zaduživanja. Novi talas ekonomske recesije, pre svega u razvijenim zemljama, i njegova dužina trajanja, ugrožavaju stabilnost globalne privrede i mogli bi biti mnogo pogubniji od prethodne. Podaci ukazuju da projektovani BDP i industrijska proizvodnja u razvijenim ekonomija praktično padaju.

Srpska privreda, a posebno realan sektor, bili su mnogo više pogođeni ekonomskom krizom u proteklih godina, nego što to pokazuju oficijelni statistički podaci. Niske stope rasta BDP-a, rast nezaposlenosti, spoljnog duga i budžetskog deficita, neodrživost nivoa deficita spoljno-trgovinskog i platnog bilansa, kao i relativno visoka inflacija, pokazuju da se još uvek nalazimo u dubokoj krizi, čiji se kraj ne nazire. Drugi talas ekonomske krize dovešće do novog usporavanja privrednog rasta srpske privrede i, u suštini, produbiće i onako duboku krizu u industriji. On će ubrzati posrtanje srpske ekonomije, usled primene neadekvatnog modela razvoja utemeljenog na dinamičnoj tercijarizaciji, deindustrijalizaciji i pogrešnoj ekonomskoj politici u prethodnom periodu. Efikasno rešavanje krize zahteva usvajanje drugačijeg modela razvoja, temeljenog na dinamičnom rastu realnog sektora i izvoza, tj. reindustrijalizaciji i proizvodnji razmenljivih dobara, zašta je nužna i efikasna industrijska politika.

Tokom 2011. godine predstavljen je niz strateških dokumenata i planova, u kojima su prikazani dosadašnji rezultati, kao i pravci razvoja u narednim godinama. Opravdano se mogu postaviti dva pitanja. Prvo, da li će ovi dokumenti biti deklarativni kao i niz prethodnih? I drugo, koliko su realni definisani ciljevi i pretpostavke dokumenata?

U radu, koji se sastoji od četiri dela i zaključka, biće analizirana svetska ekonomska kriza, njen drugi talas i posledice po privredu i industriju Srbije. U prvom delu se razmatraju uzroci globalne ekonomske krize i njeni efekti na finansijski sektor. Drugi deo bavi se analizom posledica krize na realan sektor, kao i razmatrenjem drugog talasa krize, odnosno uzroka nove recesije. Treći deo je posvećen merama za izlazak iz krize. U četvrtom delu, biće analiziran produženi uticaj globalne ekonomske krize na razvoj srpske industrije u (post)kriznom periodu.

Uzroci globalne ekonomske krize i efekti na finansijski sektor

Globalna ekonomska kriza, najdublja posle Velike depresije 1929-1933. godine, započela je hipotekarnom krizom u Sjedinjenim Američkim Državama. Hipotekarno tržište je dobro funkcionisao do pojave sekundarnog hipotekarnog tržišta sa neadekvatnom (de)regulacijom, što je bilo glavni pokretač nastanka hipotekarne krize. Putem sekjuritizacije hipotekarnih kredita emitovan je čitav niz izvedenih derivata i instrumenata. Visoki prinosi i poverenje u finansijske institucije i snagu američke privrede uticali su da ove hartije od vrednosti kupuju investitori širom sveta. Istovremeno one su korišćene kao osnova za emitovanje novih derivata, što je dovelo do piramidalne raspodele rizika na svetskom nivou i kasnijeg brzog širenja krize u sve zemlje sveta [23, str. 87-106].

U periodu 1991-2007. godina, posredstvom hipotekarnog tržišta rast cena nekretnina povećan je za 125% [18, internet strana]. Ovaj rast je bio praćen ogromnim uzimanjem hipotekarnih kredita od strane pojedinaca i domaćinstava koji to sebi realno i ekonomski nisu mogli da priušte, ali i neadekvatnim i lošim procenama i vrednovanjem hartija od vrednosti rejting agencija, što je dovelo do preliivanja krize sa tržišta nekretnina na finansijski sektor. Prvi signali krize pojavili su se sredinom 2007. godine, a problem je nastao u drugoj polovini godine kada je ponuda nekretnina višestruko nadmašila efektivnu tražnju, zbog čega su cene nekretnina počele vrtoglavo da padaju. Institucije koje su odobravale ovakve rizične plasmane i emitovale derivate, ušle su u problem sa lošom aktivom, likvidnošću i rastom nivoa poslovnog i finansijskog rizika [23, str. 87-106].

Od sredine 2007. godine, cene hartija od vrednosti su počele drastično da padaju, što je uticalo i na pad vodećih indeksa na berzama u Sjedinjenim Američkim Državama i celom svetu. Krajem jula 2008. godine evro je dostigao istorijski maksimum od 1,60 u odnosu na američki dolar. U septembru 2008. godine dolazi do kolapsa na berzama, koji je počeo pucanjem prenaduvenog finansijskog balona i bankrotstvom *Liman Bradesa*. Sjedinjene Američke Države su počele neočekivanu kampanju spašavanja od bankrotstva investicionih i komercijalnih banaka i osiguravajućih kuća, objašnjavajući potpuno iznenađenim i razočaranim pristalicama slobodnog tržišta da bi njihovo propadanje urušilo bankarski sistem. Kriza se ubrzano prelila preko više transmisionih mehanizma i kanala i svom snagom pogodila Island, Irsku, a nešto kasnije i Grčku, članice EU, naročito baltičke zemlje, evropske zemlje u tranziciji, Japan, Rusiju i većinu zemalja u razvoju. Hipotekarna kriza iz Sjedinjenih Američkih Država se proširila na ceo svet, izazivajući nesagledive i dugoročne ekonomske i društvene posledice.

Tabela 1 Kretanje vrednosti vodećih berzanskih indeksa, % promene 2007-2011.

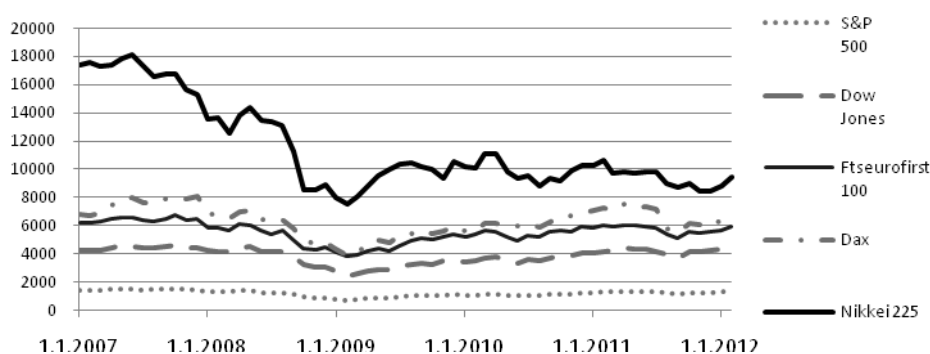
	Nasdaq	S&P 500	Dow Jones	Ftseurofirst 100	Nikkei 225	Shanghai Se Composite
30.6.07.- 12.9.08.	-13,14	-16,70	-7,86	-18,03	-32,66	-21,77
31.12.2008.	-41,29	-38,49	-29,77	-31,45	-42,12	-75,66
31.12.2009.	+45,73	+23,48	+15,55	+22,11	+19,04	+55,82
31.12.2010.	+16,92	+12,79	+13,10	+9,02	-3,01	-15,79
31.12.2011	-1,80	0,00	+4,93	-5,55	-17,34	-20,30
12.9.07.-31.12.11.	+15,22	+0,45	+3,20	+2,89	-30,77	-26,42

Izvor [10]

Kolaps na svetskim berzama 2008. godine, uticao je da berzanski indeksi izgube i preko 50% svoje vrednosti, što je potrajalo do kraja prvog kvartala 2009. godine. Slična kretanja zabeležena su na berzanskim tržištima u EU, Japanu, i Kini. (Tabela 1.)

Kretanje berzanskih indeksa najrazvijenijih zemalja (Grafik 1) praktično pokazuje razlike u ekonomskoj snazi njihovih privreda i osetljivosti na posledice krize. Sunovrat na američkom, evropskom i japanskom tržištu hartija od vrednosti, trajao je do sredine 2010. godine. Blagi oporavak je beležen skoro do kraja 2011. godine, od kada indeksi manje-više beleže stagnaciju i opadanje, što je posledica objavljivanja podataka o stanju ekonomije SAD (pad kreditnog rejtinga) i iscrpljivanja efekata ekspanzivnih mera monetarne i fiskalne politike u EU.

Grafik 1 Kretanje berzanskih indeksa najrazvijenijih zemalja sveta



Izvor: [10]

Usporavanje globalnog ekonomskog rasta tokom 2011. godine, uticajem dužničke krize u Evro zoni i smanjenjem kreditnog rejtinga Sjedinjenih Američkih Država i nekih država Evropske unije (Belgija, Španija, Italija, Irska, Portugalija, Grčka i Kipar), kao posledica nemogućnosti da smanje budžetske deficite i javnu potrošnju, vidno su uticali na rast rizika i smanjeno poverenja u finansijsko tržište, što je rezultiralo padom vrednosti berzanskih indeksa u drugoj polovini 2011. godine. Sve ovo je uticalo i na fluktuiranje deviznog kursa evra i dolara.

Tendenciju kretanja berzanskih indeksa pratile su i cene sirovina i energenata, što potvrđuje vodeći svetski indeks sirovina (Grafik 2), *Bloombergov Thomson Reuters-Jefferies CRB Index*. Cena zlata je udvostručena na kraju 2011. u odnosu na 2009. godinu [27, internet strana].

Kriza je proizvela duboke i bolne posledice po svetsku, a posebno po ekonomije zemalja koje nisu imale direktno učešće u njenom kreiranju. Kako je

primetio nobelovac Džozef Siglic, finansijski menadžeri su ubacili ceo svet u globalni kazino, kockali se sa tuđim novcem, a ceh na ovaj ili onaj način, plaća cela planeta [24, str. 137-150].

Grafik 2 Bloombergov Thomson Reuters-Jefferies CRB Index



Izvor [3]

Ekonomska kriza, koja je prvo zahvatila finansijski sistem Sjedinjenih Američkih Država, a zatim se proširila na svetsku privredu, nije započela slučajno. Mnogi ekonomisti smatraju da je ona uglavnom nastala kao posledica dugogodišnje primene neoliberalne ekonomske politike. Liberalizacija i deregulacija finansijskog i bankarskog sistema, ekspanzivna monetarna politika, smanjenje poreza i veća štednja od investicija, mogu se označiti kao najvažniji razlozi nastanka globalne ekonomske krize. Između ostalog, neki suštinske izvore krize povezuju sa sistemskim nedostacima tržišta i globalnim makroekonomskim neravnotežama. Iza tržišnih poremećaja na hipotekarnom i finansijskom tržištu nije stajala država sa adekvatnim institucijama, regulativom i ekonomskom politikom, već su oni uzrokovani sistemskim nedostacima tih tržišta [24, str. 137-150].

Sa neuspehom „Vašingtonskog konsenzusa“ („iskustvo propalih obećanja“) i tržišnog fundamentalizma, dolazi do otrežnjenja i ekonomista i kreatora politike, sa izuzecima u oba slučaja. Čunami koji je udario svetske finansije primorava, čak i najtvrdoglavije pobornike slobodnog delovanja tržišta, da prihvate surovu realnost njihovog nezadovoljavajućeg funkcionisanja [16, str. 3-15]. Ekonomski kriza je ozbiljno dovela u pitanje fundamentalnu osnovu neoliberalne ekonomije i tržišnog fundamentalizma, na kojoj je temeljen privredni rast u prošloj dekadi. Dvadesetak godina posle samourušavanja socijalističkih sistema i državnog intervencionizma, kriza je nametnula pitanje valjanosti i trajnosti neoliberalne forme kapitalizma. Brojni autori se zalažu za preispitivanje neoliberalne ekonomske politike i neograničenog poverenja u moć tržišta da samo sebe reguliše. Kako bi kriza bila

prevaziđena ključnu ulogu dobila je država. Razvijene zemlje, među kojima se naročito ističu Sjedinjene Američke Države, koje su tradicionalno važile za tržišno liberalne, posegnule su za merama državnog intervencionima, preko direktnih i indirektnih intervencija i stimulacija [24, str. 137-150].

Sve su oštrije kritike neoliberalnog modela kapitalizma, kao i zahtevi za institucionalnim reformama i regulatornim poboljšanjima na nacionalnom i globalnom nivou, reformama globalnog finansijskog sistema, kako bi se poremećaji sveli na nivo koji bi isključio realnu opasnost od njegovog samourušavanja. Posebna pažnja poklanja se strukturnim prilagođavanjima razvijenih zemalja i preispitivanju postojećih modela privrednog razvoja zemalja u razvoju i tranziciji.

Kriza Evro zone i drugi talas recesije

Finansijska kriza se, i pored veoma ozbiljnih mera za njeno obuzdavanje, brzo prelila i na realni sektor privrede. Prva na udaru je bila automobilska industrija, a kasnije se kriza proširila na sve sektore, prerastajući u drugoj polovini 2008. godine u globalnu ekonomsku krizu, koja je pogodila različitom jačinom sve zemlje bez obzira na nivo razvijenosti. Ona je izazvala pad makroekonomskih agregata i pogoršavanje ključnih ekonomskih indikatora, pri čemu je, smanjena proizvodnja, obim međunarodne trgovine, izvoz, strane direktne investicije (SDI) i zaposlenost, a povećani su unutrašnji i spoljni dugovi, nezaposlenost i cene hrane.

U 2008. godini, najvažnije svetske ekonomije su značajno usporile privrednu aktivnost, dok je recesija zabeležena u manjem broju zemalja (Tabela 2). U 2009. godini, BDP grupacije razvijenih zemalja je pao za preko 4%, a pad bi bio veći da nije bilo aktivne i intervencionističke ekonomske politike. Na svetskom nivou BDP-a je zabeležio negativnu stopu rasta od 0,7%. Ona bi bila znatno veća, da neke, brzo rastuće ekonomije, nisu ostvarile visoke stope rasta BDP-a. To se pre svega odnosi na Kinu i Indiju. I pored smanjenja BDP-a Kine u 2009. godini, on je nastavio dugogodišnju tendenciju izrazito brzog rasta, što je u odnosu na svet i posebno razvijene zemlje, i njegov rast, naročito u vremenu krize, veoma impresivno [22, str. 525-539].

Za razliku od krizne 2009. godine, u 2010. i 2011. godini BDP sveta je ostvario visoke, ali opadajuće stope rasta od 5,2%, odnosno 3,8%. Iako je veliki broj zemalja sveta zabeležio pozitivne stope rasta BDP-a, i delimični oporavak zaposlenosti, ozbiljniji i održiv oporavak svetske privrede je još uvek veoma daleko. Smanjenje svetskog BDP-a je značajnim delom bilo i posledica usporavanja rasta svetske trgovine i izvoza. Recesijom u 2009. godini svetski izvoz je smanjen za 10,4 %. Najveći pad izvoza ostvarile su razvijene ekonomije 12% (Evro zona 13,2%), a nešto

umereni brzo rastuće i ekonomije u razvoju. Na globalnom nivou u 2010. godini izvoz je porastao za čak 12,8%, a u 2011. godini nešto niže 7,3%.

Tabela 2 Stope rasta svetskog BDP-a i izvoza (%)

	Ostvareno					Projekcije			
						Septembar 2011		Januar 2012 ^{a)}	
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2012	2013
BDP									
Svet	5,4	2,8	-0,7	5,2	3,8	3,3	3,9	-0,7	-0,6
Razvijene ekonomije	2,8	0,1	-3,7	3,1	1,6	1,2	1,9	-0,7	-0,6
SAD	1,9	0,3	-3,5	3,0	1,8	1,8	2,2	0,0	-0,3
Evro zona	3,0	0,4	-4,3	1,8	1,6	-0,5	0,8	-1,6	-0,7
Nemačka	3,4	0,8	-5,1	3,6	2,7	0,3	1,5	-1,0	0,0
Francuska	2,2	-0,2	-2,6	1,4	1,7	0,2	1,0	-1,2	-0,9
Italija	1,5	-1,3	-5,2	1,3	-0,4	-2,2	-0,6	-2,5	-1,1
Japan	2,4	-1,2	-6,3	4,4	-0,9	1,7	1,6	-0,6	-0,4
Velika Britanija	2,7	-0,1	-4,9	2,1	0,9	0,6	2,0	-1,0	-0,4
Kanada	2,2	0,7	-2,8	3,2	2,3	1,7	2,0	-0,2	-0,5
Brzo rastuće i ekonomije u razvoju	8,9	6,0	2,8	7,3	6,2	5,4	5,9	-0,7	-0,6
Centralna i Istočna Evropa	5,5	3,1	-3,6	4,5	5,1	1,1	2,4	-1,6	-1,1
Azijske zemlje u razvoju	5,9	1,8	-0,7	9,5	7,9	7,3	7,8	-0,7	-0,6
Kina	14,2	9,6	9,1	10,4	9,2	8,2	8,8	-0,8	-0,7
Indija	9,9	6,4	5,7	9,9	7,4	7,0	7,3	-0,5	-0,8
Izvoz									
Svet	7,9	2,9	-10,4	12,8	7,3	6,1	6,7	-	-
Razvijene ekonomije	6,8	2,1	-11,9	12,2	5,5	2,4	4,7	-2,8	-0,8
Brzo rastuće i ekonomije u razvoju	10,2	4,7	-7,7	13,8	9,0	6,1	7,0	-1,7	-1,6

Izvor: [14]

^{a)} korekcija u odnosu na septembar 2011. godine

Ovakav rast BDP-a i izvoza u 2010 i 2011. godini bi izostao, da nije bilo značajnih podsticaja od strane fiskalne, monetarne i razvojne politike. Zahvaljujući državnim stimulacijama ublažene su posledice recesije, kroz pomoć bankama,

povratak poverenja u finansijsko tržište, sprečavanjem prevelikog smanjenja potrošnje i investicija. Postalo je jasno da je državne stimulacije neophodno zadržati dok ne ojačaju investicije i izvoz, i dok se ne obezbedi održiv privredni rast. Posledice toga su rastuća fiskalna neravnoteža i povećanje javnih dugova.

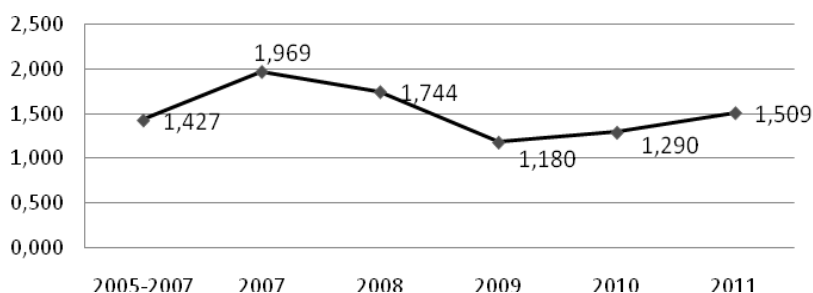
Činilo se da je na početku 2011. godine nastupilo olakšanje, i može se primetiti da su prognozirane stope rasta BDP-a za većinu zemalja u 2012 i 2013. godini prema prognozama MMF iz 2011. godine bile pozitivne i da su pokazivale rast i dalji oporavak svetske ekonomije (Tabela 2). Ipak, globalni rast i trgovina naglo su usporeni u četvrtom kvartala 2011. godine, zbog čega su prilično ohrabrujuće projekcije iz septembra 2011. godine značajno korigovane u januaru 2012. godine. Izgledi za rast za 2012. i 2013. godinu su smanjeni, a strah od najvećeg izazova tzv. dvostruke (dupli pad) recesije je postao realan. Prema projekcijama sa početka 2012. godine MMF predviđa drugu recesiju za zemlje Evro zone, kao i za većinu zemalja Centarlna i Istočne Evrope, kao i novo usporavanje svetske trgovine i pad izvoza u 2012. i 2013. godini, tako da će za veći broj zemalja sveta kriva krize imati najverovatnije oblik slova W.

Ključni razlog se nalazi u veoma brzom rastu spoljnog duga i rizika zemalja Evro zone, i interakciji fiskalnog opterećenja, održivosti i visine javnog duga, posebno zemalja PIIGS-a (Portugalija, Italija, Irska, Španija, Grčka), sa izraženim finansijskim slabostima, gubicima bankarskog sektora, smanjenjem kreditnog rejtinga i povećanjem cene zaduživanja u obveznicama i smanjenjem ukupnog obima investicija i potrošnje. I pored intenzivnih napora za rešavanje krize, očekuje se da će većina privreda Evro zone ponovo zapasti u recesiju 2012. godine, jer su se manje-više iscrpili efekti preduzetih antikriznih mera, a preduzimanje sličnih je limitirano izrazitom dužničkom krizom i neprihvatljivo visokim deficitom državnog budžeta članica Evro zone. Osim efekata finansijskog i spoljnotrgovinskog preliivanja recesije iz EU, na usporavanje rasta svetske privredne značajno utiču i slabosti drugih ekonomija, kao što su: spor rast BDP-a i pad kreditnog rejtinga, potrošnje i investicija u SAD; ekonomsko usporavanje zemlja BRIC-a; smanjenje svetske industrijske proizvodnje usled poremećaja snabdevanja izazvanih zemljotresom u Japanu; nužnost fiskalne konsolidacije u SAD i Japanu; geopolitička previranja i rizici na Severu Afrike, Bliskom i Srednjem Istoku; visoke cene energenata i sirovina. Na recesiju u brzo rastućim ekonomijama i ekonomijama u razvoju značajnog uticaja će imati i pogoršanje spoljnog okruženja i usporavanje izvozne tražnje u razvijenim ekonomijama, kao i slabljenje unutrašnje tražnje, rast inflacije i nestabilnosti valutnih tržišta ovih ekonomija.

Ekonomska kriza rapidno je redukovala strane direktne investicije. U 2007. godini ukupne SDI su iznosile 1.969 milijardi dolara, u 2008. su smanjene na 1.744 milijardi dolara, a zbog dramatičnog ubrzanja krize u 2009. i 2010. godini, SDI su

pale na svega 1.180 milijardi dolara, odnosno 1.290 milijardi dolara (grafik 3.). U 2011. godini, predviđa se njihov rast na nivo od 1.509 milijardi dolara, ali se zbog naglog pada od trećeg kvartala 2011, procenjuje njihovo dalje sniženje u 2012. i 2013. godini [12, str. 1-8.].

Grafik 3 Strane direktne investicije na globalnom nivou, 2007-2011. godina



Izvor: [12]

Započeto smanjenje industrijske proizvodnje od 2008. godine, nastavljeno je strmoglavim padom u 2009. godini (Tabela 3). Za razliku od većine zemalja, Kina i Indija su zadržale visok tempo rasta industrijske proizvodnje. Dramatično posrtanje industrijske proizvodnje sveta u 2009. godini je posledica smanjenja SDI, opadanja tražnje i izvoza u razvijenim zemljama, kao i delimičnog zatvaranja filijala kompanija iz razvijenijih zemalja u zemljama u tranziciji i razvoju. U 2010. godini, industrijska proizvodnja se oporavila u većini zemalja, što je bilo rezultat obimnih intervencija država. Zemlje BRIK-a, a posebno Kina, doprinele su značajnoj stabilizaciji industrijske proizvodnje sveta u ovom teškom periodu.

Kao posledica krize u Evro zoni i usporavanja rasta svetske trgovine, izvoza i SDI u 2011. godini, industrijska proizvodnja u svetu ponovo je rapidno usporila rast. Velika je verovatnoća da će drugi talas recesije snažnije pogoditi industrijsku proizvodnju, pre svega u razvijenim zemljama, što se već desilo 2009. godine. Ovo je posledica izostanka neophodnih strukturnih i razvojnih promena, jer ključni uzroci posrtanja realnog sektora, snažno ispoljeni u tekućoj ekonomskoj krizi, nisu eliminisani i rešeni, već su samo odgođeni i ublaženi primenom ekspanzivnih mera ekonomske i industrijske politike.

Ekonomska kriza je dovela do gubitka 26 miliona radnih mesta na globalnom nivou od 2007. godine, što je nezaposlenost povećalo na 6,0%. U 2011. godini u svetu bilo nezaposleno 197 miliona ljudi, od čega se 2/3 odnosi na razvijene zemlje. Najveći skok stope nezaposlenosti je registrovan u razvijenijim ekonomijama (Tabela 3). Dubinu ekonomske krize najbolje ilustruje podatak da je 16%

stanovništva EU-27 u 2011. godini živelo ispod granice siromaštva [25, internet strana]. Rast nezaposlenosti bi bilo još drastični da razvijene ekonomije nisu izdvojile ogromna sredstva za očuvanje radnih mesta. Usporavanje rasta u 2012. i 2013. godini svakako će povećati i onako visoke stope nezaposlenosti. Očekuje se da će na globalnom nivou nezaposlenost rasti po 2% godišnje, zbog čega će se broj nezaposlenih povećati na 206 miliona do 2016. godine.

Tabela 3 Stopa rasta industrijske proizvodnje i nezaposlenosti

	Industrijska proizvodnja (%)				Nezaposlenost (%)			
	2008	2009	2010	2011 ¹⁾	2008	2009	2010	2011 ¹⁾
Japan	-3,2	-21,7	16,6	-3,1	4,0	5,1	4,8	4,4
SAD	2,3	-9,7	5,9	3,9	5,8	9,6	9,6	9,1
EU-27	-1,7	-13,6	6,8	3,3	7,0	8,9	9,7	9,6
Evro zona	-1,6	-14,8	7,4	3,5	7,5	9,4	10,1	9,9
V. Britanija	-3,2	-8,6	1,8	-1,2	5,4	6,2	7,0	-
Nemačka	0,0	-16,3	10,9	7,5	8,8	8,0	7,5	6,9
Francuska	-7,3	-15,8	0,9	-1,5	8,5	8,6	9	9,7
Portugal	-4,1	-8,5	1,6	-2,1	8,7	9,3	10,4	11,8
Ireland	-2,2	-4,5	7,5	1,1	5,1	7,6	10,6	13,3
Italija	-3,5	-18,8	6,4	0,0	6,5	6,9	7,6	8,2
Grčka	-4,2	-9,2	-6,6	-8,8	7,7	9,5	12,6	-
Španija	-7,3	-15,8	0,9	-1,5	9,4	12,6	16,5	19,9
Poljska	2,4	-3,7	10,8	7,3	10,2	8,3	8,3	9,2
Češka	-2,2	-12,9	9,9	6,9	5,6	5,5	6,1	6,9
Slovačka	3,2	-13,7	18,9	6,9	11,3	10,9	12	13,3
Mađarska	-0,9	-17,4	10,3	5,4	7,5	8,4	9,7	10,7
Slovenija	1,6	-17,6	6,0	3,1	5,1	5,0	5,9	7,1
Brazil	3,2	-7,4	5,3	4,0	6,8	6,8	6,7	6,7
Rusija	0,9	-10,8	6,7	4,6	7,8	8,2	7,5	7,3
Indija	4,5	6,6	7,5	4,0	7,2	7,3	-	-
Kina	11,5	9,5	13,5	13,9	4,2	4,0	4,0	4,0

Izvor [7, 13, 26]

¹⁾ Projekcije

Smatra se da će krizu opadanja proizvodnje i rasta nezaposlenosti, zameniti kriza dramatičnog povećanja unutrašnje i spoljne zaduženosti [23, str. 87-106]. S

narastanjem krize rapidno je rastao unutrašnji i spoljni dug. Stimulativni paketi mera namenjeni oporavku privreda, oslanjali su se na ekspanzivnu ekonomsku politiku, što je dramatično povećalo budžetski deficit i javni dug, posebno u razvijenim zemljama (Tabela 4).

Tabela 4 Spoljni dugovi i budžetski deficit visoko razvijenih i grupacije zemalja PIIGS-a

	Ukupan spoljni dug (milijarde USD)				Budžetski deficit (% BDP)				Javni dug (% BDP)			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
SAD	13.454	13.768	14.516	14.959	-6,5	-12,8	-10,3	-9,6	71,6	85,2	94,4	100,0
Japan	2.131	2.127	2.588	3.031	-4,2	-10,3	-9,2	-0,9	195,0	216,3	220,0	233,1
V. Britanija	9.400	9.153	9.482	10.157	-5,0	-11,5	-10,3	-8,4	54,8	69,6	79,9	80,8
EU-27	-	-	-	-	-2,4	-6,9	-6,6	-	62,5	74,7	80,1	-
Evro zona	15.189	14.969	14.720	15.564	-2,1	-6,4	-6,2	-	70,1	79,8	85,3	-
Nemačka	5.518	5.131	5.217	5.674	-0,1	-3,2	-4,3	-1,7	66,7	74,4	83,2	82,6
Francuska	4.935	5.234	5.091	5.632	-4,5	-11,2	-9,3	-8,0	68,2	79	82,3	86,8
Portugal	485	549	528	512	-3,6	-10,1	-9,8	-5,9	71,6	83	93,3	106,0
Irska	2.355	2.384	2.303	2.257	-7,3	-14,2	-31,3	-10,3	44,2	65,2	92,5	109,3
Italija	2.395	2.594	2.435	2.494	-2,7	-5,4	-4,6	-4,0	105,8	115,5	118,4	121,1
Grčka	504	587	543	547	-9,8	-15,8	-10,6	-8,0	113	129,3	144,9	165,6
Španija	3.317	2.538	2.309	2.392	-4,5	-11,2	-9,3	-6,2	40,1	53,8	61	67,4

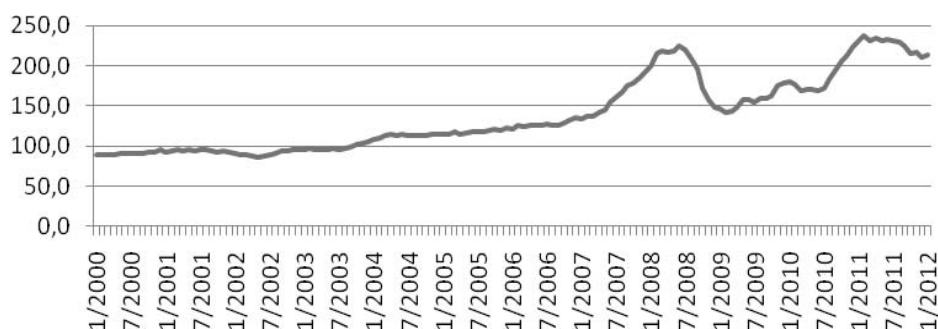
Izvor [7, 13, 26]

Prema izveštaju EU, rast i pogoršanje budžetskog deficita uzrokovali su automatski stabilizatori i mere podrške izlaza iz krize [8, str. 15-20]. U zemljama grupacije PIIGS-a javni dug dobio je dramatične razmere, dovodeći ih na granice bankrotstva, ozbiljno preteći da uruši Evro i ceo finansijski sistem EU, primoravajući ih na nova zaduživanja i reprogram dugova. Problem Grčkog duga od 547 milijardi USD je delimično saniran i odložen paketom pomoći, otpisom i novim zaduživanjem od 200 milijardi evra. Kriza dugova je delimično posledica globalne recesije, ali je ona prvenstveno rezultat unutrašnjih faktora, odnosno dugogodišnje preterane i neracionalne javne potrošnje, koju u dovoljnoj meri nije pratio razvoj realnog sektora, zbog čega se rast ekonomija uglavnom zasnivao na prilivu stranog kapitala.

Globalna ekonomska kriza je dovela do vrtoglavog rasta i visokog kolebanja cena hrane, što potvrđuje FAO indeks cena hrane (FFPI - *FAO Food Price Index*). Od 2000. godine cene hrane u svetu su konstatntnom porastu. FFPI je početkom 2011.

godine dostigao rekord (Grafik 4.), da bi krajem godine cene hrane opale, kao rezultat povoljnih kretanja poljoprivredne proizvodnje u svetu.

Grafik 4 *FAO indeks cena hrane*



Izvor [9]

Rast cena hrane najviše pogađa najsiromašnije zemlje, kroz rast broja onih koji žive ispod linije siromaštva i broja gladnih, što dodatno opterećuje svetsku privredu. Na povećanje cena hrane u svetu uticali su brojni faktori, počev od povećanja proizvodnje biogoriva, visoke međuzavisnosti cena hrane i energenata, preko rasta stanovništva i promene u načina ishrane, do povećane tražnje u zemljama BRIC-a, kursnih oscilacija, ali i klimatskih i društveno-političkih promena u Severnoj Africi i na Bliskom Istoku [19, str. 10-12].

Svetska banka prognozira nastavak kolebanja cena hrane u narednom periodu, zbog brojnih kako globalnih, tako i internih faktora [20, str. 3]. Prema proceni FAO-a, zemlje sveta su 2011. potrošile 1.290 milijardi dolara na uvoz prehrambenih proizvoda, što je 21% više nego 2010. godine. Procene FAO-a, su da će do 2050. godine potražnja za hranom porasti između 70–100% u odnosu na 2010. godinu, dok će se rast poljoprivredne proizvodnje iznositi prosečno 1,7% godišnje do 2020. godine, što je smanjenje u odnosu na 2,6% u prethodnoj dekadi. Ovo će više nego udvostručiti cene osnovnih prehrambenih proizvoda u naredne dve decenije [19, str. 13-15]. Zbog ovakvih tendencija hrana će u narednom periodu sve više biti strateški proizvod, koji u značajnoj meri može opterećivati odnose među nekim zemljama sveta.

Ekonomska kriza dovela je i do preraspodele ekonomske moći na globalnom nivou. Glavni ekonomski indikatori ukazuju da opada relativni ekonomski značaj SAD, Japana i EU, a jača pozicija zemalja u razvoju, posebno izvoznica energenata i zemalja BRIK-a. Među ekonomijama koje dinamično napreduju prednjači Kina, pošto je tokom globalne recesije postala najveći svetski izvoznik, druga po veličini svetska ekonomija i najveći potrošač energenata. Brazil je 2011. godine postao peta

po veličini svetska ekonomija mereno veličinom ukupnog BDP-a. Zemlje BRIK-a su imale visok rast BDP-a i rast industrijske proizvodnje poslednje decenije. Procenjuje se da će do 2015. godine učešće zemalja BRIK-a u rastu globalnog BDP-a iznositi oko 22%, uz istovremeno smanjenje doprinosa vodećih ekonomija [13, str. 177-182]. Dinamičan razvoj ove četiri zemlje, posebno Kine, u značajnoj meri zavisice i od brzine oporavka sveta od druge recesije i povećanja izvoza na tržišta razvijenih zemalja (SAD, Japan i EU).

Pored teških ekonomskih, kriza je proizvela i niz razornih socijalnih i političkih posledica. Globalna ekonomska kriza je donela više siromaštva, migracija, uličnih protesta i socijalnih nemira (Grčka, Irska, Island, Portugal), pada vlada (Island, Letonija, Mađarska), vojnih konflikata i jačanja nacionalizma. Evidentan je rast protekcionizma, ali slabljenja i zanemarivanja ekoloških napora.

Mere za izlazak iz krize

Zbog izrazitih opasnosti, visoko razvijene zemlje učinile su zaokret u globalnoj ekonomskoj politici, shvatajući da prevazilaženje ekonomske krize i budući razvoj zahteva zajedničko angažovanje i odgovornost sa zemljama u razvoju. Na Samitu grupe zemalja G-20 u Londonu 2009. godine konstatovano je da je kriza globalna i da zahteva globalna rešenja. Na planu regulacije G-20 je predložila: (1) stvaranje međunarodnog regulatora uz postojeći tržišni model utvrđivanja vrednosti imovine, (2) jačanje rezervi u kapitalu finansijskih institucija, (3) regulaciju hedž fondova i rejting agencija, i (4) promenu računovodstvenih standarda. U cilju povećanja privrednog rasta i zaposlenosti, zemlje G-20 su planirale povećanje resursa MMF-a, za 1.100 milijardi dolara, koordiniranu i održivu ekspanzivnu fiskalnu i monetarnu politiku, smanjenje kamatnih stopa i održavanje od protekcionističkih barijera. Posebna pažnju posvećena je reformi međunarodnih finansijskih institucija [25, internet starana]. Na narednim skupovima ove grupacije, razmatrani su hitni problemi i pitanja, dogovarane su nove i potvrđivane neke donete mere u cilju efikasnog izlaska globalne ekonomije iz recesije, ali po nekim pitanjima i merama nije postojalo jedinstvo.

Na sastanku G-20 u Pitsburgu 2009. godine članice su potvrdile da je za sprečavanje nove finansijske krize i održivi oporavak globalne privrede potrebno ukloniti sistemske i institucionalne slabosti u finansijskom sistemu, putem novih pravila ponašanja za institucije. Na sastanku G-20 u Torontu 2010. godine razmatran je veći broj pitanja, posebno problem smanjenja siromaštva. Jedinstvo G20, koje je bilo demonstrirano u Londonu, na ovom samitu je izbledelo. „Kamen spoticanja“ bila je brzina „izvlačenja“ iz krize i potencijalni arsenal mera ekonomske politike. SAD su predlagale da se ekonomski rast podrži fiskalnim

stimulansima i rastom potrošnje, a EU se zalagala za smanjenje fiskalnih deficita, javnog duga i rast štednje. Do ozbiljnih razmimoilaženja došlo je u vezi deviznih kurseva u cilju povećanja konkurentnosti i izvoza [25, internet starana].

Na samitu G-20 u Seulu održanom 2010. godine, produbljene su razlike po pitanju deviznih kurseva, spoljno-trgovinskog protekcionizma i uzroka ekonomske krize. Kako bi se postigao održiv globalni privredni rast, G-20 smatra da je neophodno onemogućiti prekomerno fluktuiranje vodećih valuta i obezbediti formiranje valutnih kurseva na tržišnim principima (posebno Kineskog juana), ukinuti trgovinske barijere, onemogućiti nagli rast cena energenata i sirovina, prekomerno povećanje fiskalnog deficita i javnog duga [25, internet starana].

Samit G-20 u Kanu 2011. godine bio je posvećen evropskoj dužničkoj krizi, očuvanju evra i sporazumu o spasavanju Grčke od bankrotstva. Postignuta je saglasnost u borbi protiv kolebanja cena hrane, jačanju finansijske regulacije i reformi međunarodnog monetarnog sistema. U cilju zaštite svetske ekonomije, predložena je i lista globalnih sistemskih finansijskih institucija, koje se smatraju suviše velikim, da bi se moglo dopustiti da one propadnu. Finansijska stabilnost Evro zone je uzdrmana odlukom Grčke da održi referendum o paketu pomoći od 130 milijardi evra, kojim je dovedeno u pitanje i članstvo Grčke u Evro zoni. Na ovom samitu nije postignut dogovor o povećanju resursa MMF-a za 250 milijardi dolara. Evropski fond za finansijsku stabilnost nije dobio dodatna sredstva za prevazilaženje dužničke krize, dok je Italija pritisnuta dugom i kulminacijom krize evra, bila primorana da program reformi javnih finansija i štednje stavi pod kontrolu MMF-a. Kina je prvi put posebno pomenuta u kontekstu veće fleksibilnosti deviznog kursa [25, internet starana].

Pretnja od ekonomskog usporavanja i drugog talasa globalne recesije postala je mnogo realnija nakon što je samit Grupe 20 u Kanu završen neslogom i dubljim razlikama u odnosu na prethodne samite. Po prvi put u Nemačkoj i Francuskoj, pojavila se ideja o „Evropi u dve brzine“, odnosno stvaranju manje, čvršće i ekonomski integrisanije Evro zone sa zajedničkom fiskalnom politikom.

Prema najavama, na samitu G-20 koji će biti održan u Meksiku 2012. godine, vodeće svetske privrede tražiće od EU da izdvoji dodatna sredstva za borbu protiv dužničke krize u Evro zoni. To je uslov da bi članice G-20 izdvojile više u fond MMF-a za pomoć prezaduženim zemljama EU. Na samitu će biti predloženo i da se privremeni i stalni fond EU za pomoć članicama objedine u fond vredan 750 milijardi evra. Time bi članice G-20, poput Japana i Kine, ispunile zahtev MMF-a za novih 500-600 milijardi dolara, čime bi se dopunio fond, trenutno vredan 385 milijardi dolara. Sve zajedno bi iznosilo gotovo 2.000 milijardi dolara za borbu protiv dužničke krize i drugog talasa recesije [25, internet starana].

Zajedno sa merama preduzetim na globalnom nivou od članica G-20, koje zaključno sa samitom u Kanu iznose preko 5.000 milijardi dolara, za podsticanje rasta svojih privreda, od početka krize, sve zemlje su vrlo energično preduzimale mere i na nacionalnim nivoima. Uprkos veoma izraženom neoliberalnom pristupu, najrazvijenije zemlje, zemlje u razvoju, zemlje u tranziciji, brzo rastuće ekonomije grupacije BRIK-a, bile su primorane da preduzmu mere u cilju spasavanja finansijskog i realnog sektora privrede. Direktan odgovor na krizu činile su mere fiskalnih stimulansa (fiskalna neravnoteža i povećanje javnog duga) i monetarne politike (povećanja likvidnosti od centralne banke, ubrizgavanje kapitala u dokapitalizaciju banaka, smanjenje stope obavezne rezerve, smanjenje kamatne stope i pokretanje kreditiranja, proširenje sigurnosnih mreži, osiguranje depozita i davanje državnih garancija, restrukturiranje finansijskih institucija).

Kako bi sprečile širenje krize sa finansijskog tržišta, američka vlada i FED su nastojali da pomognu finansijski sistem, pozajmljujući sredstva, nacionalizujući finansijske institucije i otkupljujući dugove banaka. Samo 2008. godine depozitno-kreditne institucije dobile su od FED-a pomoć u ukupnom iznosu od oko 3.300 milijardi dolara, dok je u 2009. godini ova pomoć iznosila oko 700 milijardi dolara [4, internet strana]. FED je počeo da vrši strožiji nadzor bankarskog sistema, da garantuje za dugove i depozite banaka (do 250.000 USD). Posebno je preduzet čitav niz različitih mera u industrijskom sektoru, kako bi se izbeglo produbljivanje krize i sprečavanje pokretanja nove spirale. Procena je da bi štete ne preduzimanja mera mogle biti mnogo veće od troškova. Krizom su pogođene sve industrijske grane, a posebno automobilska industrija. U 2008. godini SAD su pružile direktnu pomoć proizvođačima automobila (GM, Ford, Krajsler) od 25 milijardi dolara za restrukturiranje i tehnološku modernizaciju [1, internet strana].

Zbog lakog prenošenja finansijske krize iz jedne zemlje u ostale, EU u saradnji sa državama članicama, Evropskom centralnom bankom i nacionalnim centralnim bankama preduzela je čitav niz kriznih mera ekonomske politike (kriznog menadžmenta) i sistemskih i strukturno-razvojnih mera.

Mere kriznog menadžmenta obuhvataju finansijsku pomoć i hitne intervencije, osiguranje depozita do 100.000 evra, makroekonomsku stabilizaciju, fiskalnu konsolidaciju i procedure za deficit, pomoć ugroženim zemljama programima Evropskog mehanizma za finansijsku stabilnost (EFSM) i Evropskog fonda za finansijsku stabilnost (EFSF), koji zajedno čine Evropski stabilizacioni mehanizam (ESM). Pritisnuta ogromnim finansijskim problemima PIIGS grupacije, a posebno Grčke, EU je 2010. godine donela istorijski „paket spasa“ od 750 milijardi evra. U ovom kriznom paketu mera je predviđeno: (1) formiranje EFSM sa sredstvima od 60 milijardi evra; (2) formiranje EFSF kreiranjem evro-obveznica od 440 milijardi evra za pomoć članicama Evro zone uz povoljnije uslove zaduživanja putem

otkupa državnih obveznica, i (3) kredita MMF-a od 250 milijardi evra [8, internet strana]. Početkom 2012. godine članice Evro zone oformile su stalni krizni fond vredan 500 milijardi evra, ali se smatra da su njegovi kapaciteti nedovoljni da se pomogne prezaduženim državama.

I pored ozbiljnih namera, „paket spasa” je samo kratkoročno uticao na oporavak. Pojedine članice EU se suočile sa dugoročnim izazovima vezanim za restrukturiranje industrijskog sektora, obaranje visokog budžetskog deficita, smanjenje ogromnog javnog duga, vrlo sporim oporavkom rasta ekonomija, nezadovoljavajućom nacionalnom konkurentnošću. Iz ovih razloga EU je pokrenula sistemske i strukturno-razvojne mere na srednji i dugi rok. Predviđa se i povećanje budžeta EU, veća ovlašćenja EU u direktnom ubiranju poreza, fislana konsolidacija i zajednička fiskalna politika, što zahteva izmenu Lisabonskog sporazuma. Taj proces će potrajati s obzirom da se neke članice EU protive.

Sistemske mere obuhvataju jačanje reformi, koordinaciju i nadzor ekonomske i fiskalne politike, sankcije za nepštovanje i kršenje pravila deficita (3% BDP-a) i javnog duga (60% BDP-a). Strukturno-razvojne mere usmerene su na strukturalne reforme zemlja članica kako bi one ojačale ekonomsku snagu i povećale konkurentnost. Iz ovih razloga EU je donela strategiju „Evropa 2020 – strategija za pametan, održiv i sveobuhvatan rast” [5, str. 3-4].

Izazov ekonomske politike u EU u narednom periodu biće da spreči veću recesiju i otkloni krizu dugova u Evro zoni, povrati poverenje i usredsredi se na pad domaćeg rasta i pad spoljne tražnje u razvijenim ekonomijama, kroz efikasnu primenu državnih stimulacija. Džozef Stiglic smatra da je politika štednje pogrešna i da se ekonomska ekspanzija i sprečavanje drugog talasa recesije može podstaći samo povećanjem državne potrošnje. Članice EU, i zemlje sa relativno jakim fiskalnim položajem, treba da zadrže državne stimulacije i veću javnu potrošnju dok se ne povećaju investicije i izvoz, i dok se po tom osnovu ne ubrza privredna aktivnost i obezbedi rast koji je održiv i koji obezbeđuje veću zaposlenost [6, str. 3-4.]. Istovremeno, u SAD su pokrenute i sveobuhvatne reforme poreskog sistema kako bi se smanjio ogroman budžetski deficit i pomoglo ozdravljenje privrede. Paul Krugman preporučuje da reforme treba da idu u pravcu smanjivanja poreza i poreskih olakšica za mala preduzeća, pošto su isplativije nego direktno davanje novca, onima koji su veliki i bogati, i koji su odgovorni za krizu [15, internet strana].

Nema sumnje da neće sve razvijene zemlje delovati isto i primenjivati iste mere, u uslovim kada se očekuje drugi talas recesije sa teškim socio-ekonomskim posledicama. MMF preporučuje da neke članice u Evro zoni preispitaju tempo fiskalnih konsolidacija i preduzmu fiskalno prilagođavanje u pokretu kroz automatske stabilizatore kako bi se finansirali veći deficiti. Preterano fiskalno

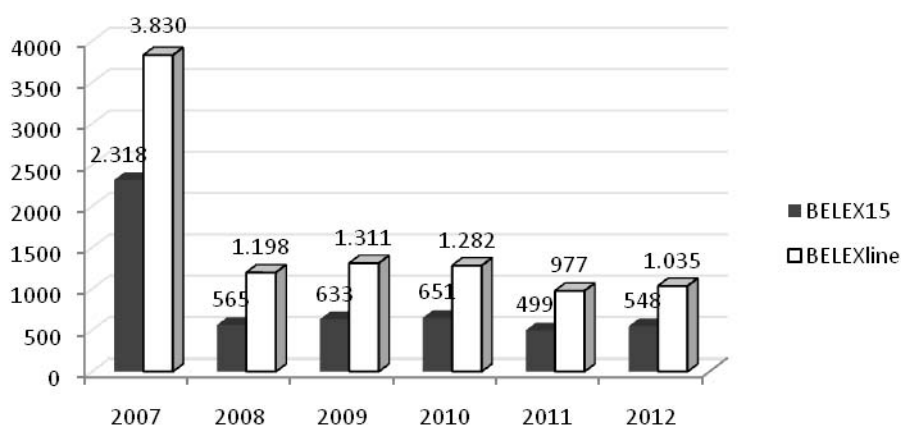
prilagođavanje u kratkom roku može da izazove veće usporavanje privrednog rasta u ovim zemljama. Istovremeno, monetarna politika treba da nastavi da podržava rast, stabilnost cene i obezbedi likvidnost i jačanje finansijskog sektora [14, str. 6].

Razvoj srpske industrije u (post)kriznom periodu

Nema sumnje da je globalna ekonomska kriza imala, i još uvek ima, veliki uticaj na srpsku privredu i industriju. Najpre je negirano postojanje krize, a onda se optimistički procenjivalo da će nas kriza zaobići, pa čak i da predstavlja razvojnu šansu Srbije. U drugoj polovini 2008. i tokom 2009. godine globalna recesija je snažno pogodila našu privredu. Efekti krize ispoljavali su se različitim intenzitetom na finansijski i realni sektor i različito odrazili na glavne ekonomske indikatore. Ekonomska kriza je ozbiljno smanjila izvoznju i domaću tražnju, kao i priliv kapitala, sa izrazito negativnim posledicama na industrijsku proizvodnju, izvoz, zaposlenost, spoljnu i unutrašnju zaduženost, inflaciju i devizni kurs.

Kriza se najbrže osetila na Beogradskoj berzi, kao najosetljivijem barometru poslovanja finansijskog tržišta. Indeksi akcija „Belex 15“ i „Belex line“ u 2008. godini su pali za 75,6 i 68,7% u odnosu na 2007. godinu. U narednih nekoliko godina oni se nisu značajnije oporavili (Grafik 5).

Grafik 5. Belex 15 i Belex line



Izvor [2]

Pod uticajem zbivanja na svetskim finansijskim tržištima došlo je do značajnijeg povlačenja stranih investitora i smanjena portfolio investicija.

Špekulativni kapital je ubrzano napuštao zemlju. Rasla je cena kapitala i na stranom i na domaćem tržištu. Kamatne stope nisu pratile trend smanjivanja referentne stope i euribora. Zahvaljujući restriktivnoj monetarnoj politici, dobrom poslovanju, odnosno ekstremnim zaradama u predkriznom periodu, bankarski sektor je relativno dobro podneo ekonomsku krizu. Može se oceniti, da ipak, kriza nije tolikom žestinom pogodila finansijski, odnosno bankarski sektor u Srbiji od 2008. godine, koliko je ona pogodila realni, posebno industrijski sektor.

Ekonomska kriza je najviše pogodila industriju i građevinarstvo (Tabela 5). Slabljenje privredne aktivnosti u svetu i smanjenje fizičkog obima svetske trgovine, pad izvozne tražnje i njeno preusmeravanje na nacionalne okvire, uticalo je na smanjenje proizvodnje, izvoza i zaposlenosti industrije. Posebno je izražen pad tražnje i cena za industrijskim proizvodima, koji čine veći deo srpske izvozne ponude, kao posledica recesije razvijenih privreda glavnih trgovinskih partnera iz EU-27, odnosno Evro zone. Formiranje „začaranog kruga“ ka recesiji u našoj industriji nastalo je usled toga što su preduzeća bila prinuđena da smanjuju broj zaposlenih zbog manje prodaje na ino-tržištu, dok je pad zaposlenih smanjio ukupna primanja radnika, njihovu potrošnju i tražnju na domaćem tržištu. Ograničena dostupnost i visoka cena kredita za obrtna sredstva, rast likvidnosti i finansiranje investicija i smanjenje SDI, dovelo je do daljeg smanjenja proizvodnje i zaposlenosti. Takođe, visoka cene potrošačkih kredita, dovelo je do smanjenja kupovne moći i domaće tražnje, što je dodatno smanjilo proizvodnju, stepen korišćenja kapaciteta, a povećalo zalihe i nezaposlenost.

Tabela 5 Prosečne stope rasta, %

	2008/01 ¹⁾	2009	2010	2011 ²⁾	2010/01 ¹⁾
Privreda	5,4	-3,5	1,5	2,1	4,0
Poljoprivreda	3,1	1,0	-1,7	0,8	2,2
Industrija	2,0	-12,6	2,5	2,1	0,7
Građevinarstvo	20,3	-19,0	-13,9	17,7	13,4
Trgovina	17,4	-11,6	-0,4	-0,8	11,5

Izvor [21]

¹⁾ Prosečne stope rasta, ²⁾ Procena

Prosečna stopa rasta industrijske proizvodnje u predkriznom periodu 2001-2008. godine iznosila je 2,5%, zbog čega je u 2008. godini dostignuto svega 50,7% proizvodnje iz 1990. godine. U 2009. godini, uz nepovoljnije uslove poslovanja izazvanih globalnim recesijskim kretanjima, industrija je imala pad od čak 12,6%, da bi u 2010. zabeležila rast od 2,5% i 2011. godini rast od svega 1,3%. To je

značajno naglasiti zato što je industrija, uprkos nepovoljnim kretanjima, još uvek najznačajnija delatnost ukupne privrede i izvoza (učestvuje sa oko 94%). Drugi talas recesije i pad uvozne tražnje za industrijskim proizvodima, kao i opadanje cena izvoznih proizvoda na našim najznačajnijim izvoznim tržištima, snažno su pogodili srpski izvoz i industriju.

Usporavanje rasta industrijske proizvodnje u drugoj polovini 2011. godine je najvećim delom rezultat smanjivanja proizvodnje u US Steel-u, iz koga potiče skoro 15% ukupnog srpskog izvoza. Zaustavljanje proizvodnje i u drugoj visokoj peći se završilo odlaskom US Steela-a iz Srbije i preuzimanjem ove kompanije od strane srpske Vlade za jedan dolar. Potpuno je neizvesna dalja sudbina ovog velikog industrijskog kompleksa u Srbiji, imajući u vidu ozbiljno smanjenje svetske tražnje za gvoždem i čelikom i trenutni gubitak od 100 dolara po svakoj proizvedenoj toni finalnog proizvoda.

Nesporno je da je globalna kriza u značajnoj meri uticala na recesiju i u srpskoj industriji, ali prosečne stope rasta od svega 0,7% u periodu od 2001. do 2011. godine, pokazuju da se srpska industrija i bez svetske ekonomske krize, već duže vreme nalazi u veoma dubokoj krizi. Ključni uzrok naše krize se nalazi u primenjenom modelu privrednog razvoja, odnosno u neadekvatnom konceptu privrednih i tranzicionih reformi sprovedenih od 2001. godine. Globalna kriza dovela je do toga da neki dugotrajni problemi u industriji postanu izraženiji i uočljivi. Srbija nije iskoristila relativno povoljno međunarodno ekonomsko okruženje i konjunkturalna kretanja u periodu pre globalne krize, da poboljša svoje institucionalne, razvojne i opšte privredne performanse i da izvrši neophodne strukturne reforme u industriji, koje bi joj pomogle da spremnije dočeka krizu i ne doživi ovako drastičan pad industrijske proizvodnje. Za razliku od Srbije, naprednije tranzicione zemlje su zahvaljujući procesu reindustrijalizacije sprovedenom u prekriznom periodu, uspešno konsolidovale industrijsku proizvodnju u 2010. i 2011. godini, iako je većina njih imala dvocifreni pad industrijske proizvodnje u naletu prvog talasa globalne recesije (Tabela 6).

Trend smanjenja broja zaposlenih u privredi nije zaobišao ni industriju (Tabela 7). Loš model privatizacije, restrukturiranje preduzeća i posledice globalne ekonomske krize, uticale su da se broj zaposlenih u periodu 2001-2011. godina smanji u privredi za 355 hiljada, u industriji za 359 hiljada, od čega u prerađivačkoj industriji za 324 hiljade radnika. Od posledica ekonomske krize u industriji je bez posla ostalo 94 hiljade radnika od 2008. godine. Novi talas recesije će neizbežno povećati nezaposlenost u privredi i industriji, koja je krajem 2011. godine dostigla čak 24,7% radno sposobnog stanovništva.

Tabela 6 Stopa rasta industrijske proizvodnje - Srbija, naprednije tranzicione zemlje i zemlje okruženja, %

	2001-2008 ¹⁾	2009	2010	2011 ²⁾	2001-2011 ¹⁾
EU-27	1,2	-13,6	6,8	3,3	-0,4
Slovenija	3,8	-17,6	6,0	3,1	1,2
Slovačka	8,3	-13,7	18,9	6,9	4,8
Poljska	6,5	-3,7	10,8	7,3	4,3
Mađarska	5,7	-17,4	10,3	5,4	2,6
Češka	5,5	-12,9	9,9	6,9	2,8
Rumunija	3,1	-6,6	5,5	6,0	1,7
Bugarska	7,0	-18,2	2,2	4,9	3,4
Hrvatska	4,0	-8,9	-1,5	-1,2	2,1
Srbija	2,0	-12,6	2,5	2,1	0,7

Izvor [7, 21]

¹⁾ Prosečne stope rasta, ²⁾ Procena

Tabela 7 Zaposlenost u industriji Srbije, 2001-2011. godina, u hiljadama

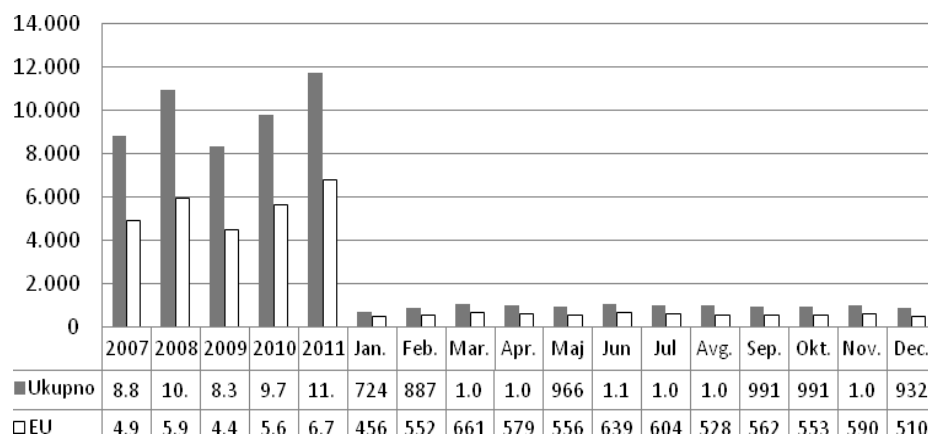
	2001	2007	2008	2009	2010	2011	2001-11 ¹⁾
Privreda	2.101	2.002	1.999	1.888	1.796	1.746	-355
Industrija	704	460	439	407	350	345	-359
Prerađivačka industrija	619	391	360	329	301	295	-324

Izvor [21]

¹⁾ Apsolutno smanjenje 2011 u odnosu na 2001 godinu.

Pored smanjenja industrijske proizvodnje i industriski izvoz je ozbiljno pogođen dešavanjima u EU. Pad uvozne tražnje u Italiji, Nemačkoj, kao i u susednim zemljama (C. Gora, i BiH) veoma ozbiljno pogođa srpski izvoz, koji usporava, zbog činjenice da 45% izvoza Srbije odlazi u ove četiri zemlje, a više od polovine u Evropsku uniju (Grafik 6).

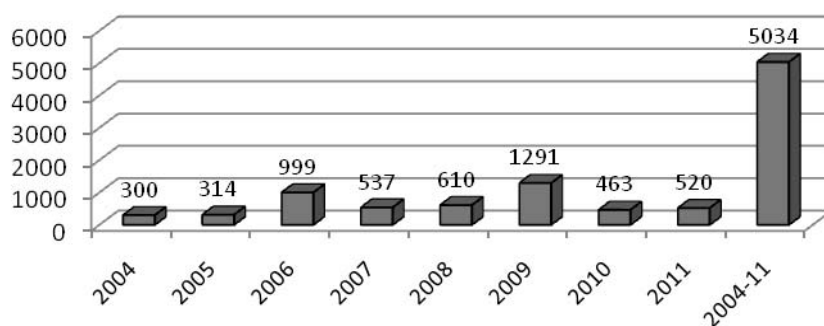
Grafik 6 Ukupan izvoz i izvoz Srbije u EU, 2007-2011, milioni evra



Izvor [21]

Pogoršani globalni finansijski uslovi uticali su na pad SDI u Srbiju. Jedan od najtežih efekata drugog talasa recesije koji će pogoditi Srbiju biće dalje smanjenje priliva SDI. U datim okolnostima investitori postaju oprezniji i izbegavaju ulaganja u zemlje u razvoju, maksimalno izbegavajući rizik. I bez toga, ukupan priliv SDI u industriju Srbije bio je jako skroman u periodu 2004-2011. godine. Priliv SDI u industrijski sektor iznosio je svega 5 milijardi dolara (Grafik 7).

Grafik 7 Strane direktne investicije u industriji Srbije, 2004-2011, milioni USD



Izvor [17]

Sektorski posmatrano, najveći deo priliva SDI bio je usmeren u usluge (Tabelu 4), zbog veće profitabilnosti, a jako malo u proizvodnju razmenljivih dobara. Njihov priliv u industrijski sektor Srbije iznosio je svega 26% ukupnih SDI. U zemljama Centralne i Istočne Evrope priliv SDI u industriju se kretao između 42% i 45% ukupnog priliva SDI. Priliv SDI je bio motivisan privatizacijom, ali i kupovinom tržišta i stvaranjem dominantnog položaja u oblastima finansija, proizvodnje cementa, cigareta, energenata, trgovine na malo i veliko.

Tabela 4 Struktura SDI po sektorima, u %

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2004-11 ¹⁾
Poljoprivreda	1,0	0,7	0,2	0,6	1,7	1,2	0,7	0,4	0,8
Industrija	30,6	18,9	18,4	15,0	18,2	52,1	29,8	25,8	26,1
Građevinarstvo	1,9	0,8	0,6	5,0	2,5	1,6	2,5	5,2	2,5
Trgovina	35,9	22,0	8,6	7,7	12,2	12,3	17,9	45,1	20,2
Hoteli i restorani	1,5	0,1	0,1	1,3	0,7	0,3	0,1	2,3	0,8
Saobraćaj i veze	1,5	0,7	28,8	19,5	7,5	6,5	8,4	1,1	9,3
Finansije	10,6	37,6	36,5	31,7	38,2	8,6	27,5	12,7	25,4
Ostalo	17,0	19,2	6,8	19,2	19,0	17,4	13,1	7,4	14,9

Izvor [17]

¹⁾ Prosečno učešće u periodu 2004-2011. godina

Industrijski razvoj naše zemlje u narednom periodu odvijace se u uslovima velikog broja problema i unutrašnjih ograničenja. Trenutni rast je vrlo spor i većina indikatora je lošija nego u godinama pre krize. Tehnički posmatrano, Srbija je 2010. godine izašla iz ekonomske krize, jer je BDP zabeležio rast. Suštinski, Srbija je još uvek daleko od izlaska iz ekonomske krize, sa potpuno neizvesnom prognozom što će se dešavati u narednih nekoliko godina, polazeći od još uvek visoke i preteće inflacije, veoma visokog deficita tekućeg računa, rastućeg i visokog fiskalnog deficita, javnog i spoljnog duga, koji generišu ključne ekonomsko-razvojne rizike. Ono što je od suštinskog zanjaja za javni i spoljni dug Srbije jeste da li oni rastu brže od rasta BDP-a.

Naša industrija se u uslovima recesije otežano zaduživala u inostranstvu zbog poskupljenja sredstava, smanjenih kreditnih plasmana i skraćenja ročnosti zaduživanja. Novi talas recesije uticaće da se industrijska preduzeća zadužuju po još višoj ceni kapitala i sa kraćim rokom otplate, kako bi novim zaduživanjem obezbedila likvidnost.

Tabela 5 Osnovni makroekonomski indikatori i indikatori eksterne pozicije Srbije

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011 ¹⁾
BDP, rast u %	5,6	3,9	2,4	8,3	5,6	5,2	6,9	5,5	-3,1	1,5	2,1
Inflacija	40,7	14,8	7,8	13,7	17,7	6,6	10,1	6,8	6,6	9,0	7,0
Deficit tekućeg računa, % BDP	-2,5	-4,2	-7,8	-	-8,8	-	-	-	-6,9	-9,0	-10,1
Fiskalni deficit, % BDP	-0,5	-2,6	-2,7	0,7	1,0	-1,6	-1,9	-2,6	-4,2	-4,8	-4,0
Javni dug, % BDP	104,8	71,9	63,7	50,9	50,6	40,1	30,8	26,3	32,9	38,1	47,0
Spoljni dug, % BDP	98,3	67,2	62,7	54,4	64,3	63,9	61,8	65,2	76,0	77,1	76,4

Izvor [7, 21]
¹⁾ Procene

U januaru 2012. godine, banke su iznele iz Srbije 450 miliona evra, što je najviši odliv deviza od 2007, odnosno pet i po puta je viši nego 2008. godine [17, internet strana]. Treba imati u vidu da su srpske banke krajem 2011. godine od matičnih banaka povukle značajan iznos sredstava, da bi obezbedile neophodnu adekvatnost kapitala. Taj kapital je početkom 2012. godine vraćen, tako da iznošenje 450 miliona evra iz Srbije ne treba shvatati kao ozbiljnije smanjivanje kreditnog potencijala u Srbiji. Na srpskom finansijskom tržištu još uvek ima dovoljno kapitala, samo što više nema sigurnih klijenata, a značajno raste i cena uzetih kredita.

Kurs dinara je oslabio za oko 25% u poslednje četiri godine. Slabljenja su beležile i ostale valute Istočne Evrope, ali su ona bilo nešto manje izražena. Teško je predvideti šta će se dešavati sa dinarom u narednom periodu, imajući u vidu neizvesnost deviznih priliva, ali je dalje slabljenje dinara prema evru realna opcija, koja može imati i pozitivne efekte na rast konkurentnosti i izvoza industrije. Ukupan pozitivan efekat će biti ostvaren ako Narodna banka Srbije, umesto nestabilnog i skokovitog kursa, obezbedi postepenu depresijaciju dinara, koja će uvažavati razlike u ekonomskoj efikasnosti Srbije i njenih najvažnijih spoljno-trgovinskih partnera.

Za savladavanje krize, preduzete su vrlo opsežne, raznovrsne i neretko protivrečene mere. Sudeći prema usporenom tempu oporavka industrije, one nisu ostvarile očekivane efekte. Država je merama ekonomske politike nastojala da spreči dublje poremećaje u industrijskom sektoru, ublaži recesiju i održi neophodnu makroekonomsku stabilnost. Krajem 2008. godine donet je program mera za ublažavanje efekata ekonomske krize, koje su delom bile restriktivne (smanjenje potrošnje), a delom podsticajne. U 2009. godine država je u cilju uspostavljanja ekonomske stabilnosti i podsticanja privredne aktivnosti, potpisala

aranžman sa MMF-om i započela sa odobravanjem subvencionisanih kredita za industriju, povoljnih potrošačkih kredita za kupovinu domaćih proizvoda, kao i kredita za likvidnost preduzeća. U sklopu rasta tražnje i oporavka proizvodnje, delimično su realizovana kapitalna ulaganja u infrastrukturu.

Ukupna ekonomska situacija, kao i stanje u srpskoj industriji je zabrinjavajuće, zbog čega su kratkoročne i uglavnom neefikasne mere za ublažavanje i prevazilaženje krize morale biti suštinski drugačije. Za preduzimanje efikasnih mera u rešavanju problema u industriji, neophodno je, pre svega, suštinsko razumevanje njihovih uzroka, kao osnovnog puta njihovog rešavanja. Ključne mere za oporavak srpske industrije se odnose na izgradnju nove industrijske strukture i jačanje njene konkurentnosti. Ekonomska kriza je definitivno pokazala da je model razvoja Srbije, baziran na visokoj potrošnji i uvozu, odnosno rastu spoljnog duga i trošenju prihoda od privatizacije praktično neodrživ.

Tokom 2010. i 2011. godine usvojeni su Postkrizni model ekonomskog rasta i razvoja Srbije 2011-2020., Srbija 2020, i Strategija i politika razvoja industrije Republike Srbije 2011-2020, u kojima ključno mesto treba da imaju industrija, poljoprivreda i izvoz. U ovim strateškim dokumentima su identifikovani problemi, rezultati i mogućnosti razvoja industrije u narednim godinama.

Opravdano se mogu postaviti neka pitanja. Prvo, da li će ovi dokumenti biti deklarativni kao i niz prethodnih? I drugo, koliko su realni navedeni ciljevi i pretpostavke postkriznog modela ekonomskog rasta i razvoja i strategije i politike razvoja industrije? Prilikom definisanja ciljeva nije uzeta u obzir mogućnost drugog talasa globalne recesije, što može u velikoj meri uticati da ovi strateški dokumenti i planovi imaju deklarativni karakter, kao i brojni pre njih.

Ne ulazeći dublje u realnost ostvarenja ostalih ciljeva i pretpostavki, ključno pitanje je da li je moguće ostvariti dinamičan rast robnog izvoza (13,5%), uz skoro dvostruko nižu stopu rasta industrijske proizvodnje (6,9%)? Nejasno je takođe, kako je moguće očekivati skoro trostruko povećanje učešća izvoza u BDP-u, uz istovremeno vrlo skromno povećanje (1,5%), strukturnog učešća industrije u BDP-u [23, str. 103]? Zemlje u tranziciji su višestruko povećale izvoz, ali je to ostvareno, pre svega, zahvaljujući vrlo dinamičnom rastu industrijske proizvodnje. Odličan primer jeste Češka, koja je zahvaljujući proizvodnji razmenljivih industrijskih dobara ostavila izvoz od 120 milijardi evra u 2011. godini, naspram Srbije od svega 9 milijardi evra.

Ohrabruje činjenica, da je posle decenija lutanja, industrijska politika definitivno dobila mesto koje odavno zauzima u najefikasnijim industrijskim zemljama sveta. Nažalost, u njenom koncipiranju nisu korišćena sva raspoloživa i dostupna svetska iskustva. Umesto „sterilnog“ industrijska politika mora imati naglašen aktivistički pristup, sa jasno formulisanim ciljevima, instrumentima,

institucijama i sredstvima. Podsticanje ukupnog industrijskog razvoja treba činiti selektivno, korišćenjem poznatih instrumenata [23, str. 103-104]. Zbog veoma lošeg stanja srpske industrije (i privrede), kao i brojnih i veoma teških problema sa kojima se suočavamo, aktivna podrška industrijske politike mora biti najpre usmerena ka onim delatnostima, koje će u najkraćem vremenu ozbiljnije povećati proizvodnju, izvoz i zaposlenost, a u srednjem i dugom roku voditi ka procesu reindustrijalizacije.

Zaključak

Uzroci globalne ekonomske krize nalaze se u ekonomskim sistemima najrazvijenijih zemalja sveta, odnosno u nekim njihovim sistemskim i institucionalnim nedostacima. Ona je izazvala duboke i trajne posledice po svetsku privredu, a posebno po ekonomije zemalja koje nisu imale direktno učešće u njenom stvaranju. Posledice su različite i zavise od stepena razvijenosti zemalja. Kriza je izazvala pad većine makroekonomskih agregata i indikatora.

Teže i dublje socio-ekonomske posledice globalne ekonomske krize sprečene su zahvaljujući ogromnom upumpavanju novca i fiskalnim stimulansima, posebno visoko razvijenih zemalja, ali i zemalja okupljenih oko grupacije G-20. Evropska unija i Sjedinjene Američke Države su preduzele veliki broj mera koje su suprotne teoriji i praksi tržišnog liberalizma, na kojima se bazirao njihov razvoj u predkriznom periodu. Ogromni fiskalni stimulansi i obimno kreditiranje u proteklom periodu, doveli su do visokih spoljnih i unutrašnjih dugova, što rizik od drugog talasa recesije čini vrlo realnim. U najvećoj opasnosti se nalazi PIIGS grupacija zemalja Evro zone. Produženo delovanje globalne ekonomske krize nameće potrebu traženja najboljeg rešenja, koje će očigledno biti kombinacija mera državnog intervencionizma i slobodnog delovanja tržišta.

Drugi talas recesije je izgleda neminovan i najverovatnije će voditi daljem usporavanju privrednog rasta u razvijenim zemljama, ali i svetu u celini. Iskustvo iz savladavanja krize u prvom talasu je pokazalo da snažani stimulansi doprinose oživljavanju tekuće privredne aktivnosti u svetu, ublažavaju problem visoke nezaposlenosti, ali da ne mogu obezbediti dugoročno održiv privredni rast, ukoliko se ne sprovedu krupne strukturne reforme i poboljšanja finansijskog sistema i realnog sektora.

Globalna kriza je ogolela sve dugotrajne i hronične probleme postojećeg tržišnog modela rasta. Ubrzan razvoj koji se zasnivao na prilivu stranih investicija i jeftinom kapitalu, povećanju cena energenata i sirovina, su prošlost. Kriza je postavila imperativ, ali i priliku, posebno za zemlje u tranziciji i razvoju, da model

razvoja počnu zasnivati na domaćoj akumulaciji, razvoju realnog sektora i snažnom izvozu.

Procene o savladavanju i okončanju ekonomske krize treba uzeti sa rezervom. Uzroci krize u svetu su poznati, a posledice još uvek nisu dovoljno sagledane. Neizvesno je kako će izgledati kriva oporavka svetske privrede, posebno razvijenih zemalja, ali je sada sigurno da je ona daleko od V ili U krive. Sve relevantne svetske institucije (IMF, WB, OECD, ECB, FED) prognoziraju postepen i dugotrajan oporavak, odnosno iznova prognoziraju i stalno revidiraju, dubinu pada i dužinu trajanja druge recesije, i oporavka svetske privrede. MMF procenjuje se da bi rast blizak nuli u Evropskoj uniji i Sjedinjenim Američkim Državama mogao potrajati duže od tri godine, ili čak i čitavu deceniju. Trajniji i dugoročno održiv oporavak svetske privrede nastupiće tek kada se značajnije počne smanjivati vrlo visoka stopa nezaposlenosti.

Uz uvažavanje svih posledica globalne krize koje su u značajnoj meri uticale na recesiju u srpskoj ekonomiji, a posebno drastičan pad industrijske proizvodnje, može se zaključiti da bi se Srbija suočila sa krizom, čak i da nije bilo svetske. Globalna kriza je samo ubrzala i produbila krizu razvoja srpske industrije. Mala je verovatnoća i ohrabrenje da bi moguća recesija 2011-2012. godine bila mnogo blaža od one 2009. godine. Mogućnost „drugog talasa“ recesije, odnosno značajnog usporavanja industrijskog rasta u Srbiji, suštinski bi bio samo nastavak krize ovog sektora u kome se on permanentno nalazi duži period i produblјivanje recesije iz 2009. godine čiji uzroci nisu eliminisani i rešeni, već samo odgođeni i ublaženi kratkoročnim merama i iznuđenim rešenjima od 2008 do 2011. godine.

Oporavak industrijskog sektora kod nas, zahteva realno definisanje ciljeva i pretpostavki u okviru koncepcije razvoja. Nedavno doneti razvojni dokumenti i planovi, koji se tiču razvoja industrije u narednom periodu, moraju biti revidirani kako bi se na objektivan način utvrdile pretpostavke razvoja, postavilji ciljevi, a industrijska politika dobila proaktivan karakter, što je u skladu sa internim i eksternim rizicima i novim izazovima. Realizacija ciljeva, kroz oporavak industrijske proizvodnje, snažan rast zaposlenosti i izvoza, neće biti lako ostvariva. Kao mala zemlja u velikoj meri zavisimo od veličine izvoza, zbog čega će na trajniji oporavak srpske industrije značajan uticaj imati brzina kojom će se oporavljati ekonomije i industrije zemalja Evropske unije.

Literatura

1. *Automotive industry crisis of 2008-2009*, <http://www.docstoc.com>, (25.02.2012.).
2. *Beograska berza*, <http://www.belex.rs>, (25.02.2012.).
3. *Bloomberg and Jefferie FFPI*, <http://www.jefferies.com>, (25.02.2012.)

4. *Economic Research Federal Reserve Bank*, <http://research.stlouisfed.org/>, (10.06.2011).
5. *Europe 2020 - A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth*, (2010), <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf>. (10.06. 2010).
6. *European Union*, (2011), *The implementation of the broad guidelines for the economic policies of the Member States whose currency is the euro*, <http://eur-lex.europa.eu/>, (25.02.2012.)
7. *Eurostat* (2010), <http://epp.eurostat.ec>, (25.02.2012.)
8. *European Commission*, (2011), *European Economy 3*, Report on Public finances in EMU.
9. *FAO, Food Price Index*: <http://www.fao.org/worldfoodsituation>, (25.02.2012.)
10. *Finance*, <http://finance.yahoo.com/q?s=%5EN225>, (25.02.2012.)
11. *Global Employment Trends 2012: Preventing a deeper jobs crisis*, (2012), International Labour Organization, Switzerland.
12. *Global Investment Trends Monitor 2012*, (2012) UNCTAD.
13. *IMF*,(2011), *World Economic Outlook Database, September 2011*.
14. *IMF*,(2012), *World Economic Outlook Update, January 2012*.
15. Krugman, P. (2010), *Future of the Federal Estate Tax - Now and Late*, *New York Times*. (2010), <http://www.nytimes.com>, (25.02.2012.)
16. M., Dosi, G., and Stiglitz, E. J., (2009), *The Political Economy of Capabilities Accumulation: The Past and Future of Policies for Industrial Development*, Industrial Policy and Development - The Political Economy of Capabilities Accumulation, Oxvord University Press, New York.
17. *Narodna banka Srbije*, Beograd, <http://www.nbs.rs/internet/>, (25.02.2012.)
18. *Office of federal housing enterprise oversight*, (2010). <http://www.fhfa.gov/Default.aspx?Page=87>, (10.02.2010.).
19. *Price Volatility in Food and Agricultural Markets: Policy Responses* (2011), Policy Report including contributions by FAO, IFAD, IMF,OECD, UNCTAD, WFP, the World Bank, the WTO, IFPRI and the UN HLTf, <http://www.oecd.org/dataoecd/40/34/48152638.pdf>, (25.02.2012.)
20. *Rising food prices: Policy options and World Bank response*, World Bank, <http://siteresources.worldbank.org>, (25.02.2012.)
21. *Republički zavod za statistiku, Statistički godišnjak, različite godine izdanja, Beograd*.
22. Savić, Lj. (2010), *The impact of the economic crisis on the countries in transition - Members of the EU*, Teme 2/2010, Univerzitet u Nišu, Niš, 525-539.
23. Savić, Lj. i Bošković, G., (2011), *Uticaj svetske ekonomske krize na razvoj srpske industrije*, Industrija, 4/2011, Ekonomski institut, Beograd, str. 87-106.
24. Savić, Lj., i Mičić, V., (2011), „World economic crisis - Messages for the Future“, International scientific Conference, Contemporary Issues in Economics, Business and Management, EBM 2010 Conference, December 14-15, 2010, Faculty of Economics – University of Kragujevac, Kragujevac, Serbia, str. 137-150.
25. *The G-20*, <http://www.g20.org>, (25.02.2012.)

26. *The World Bank*, <http://databank.worldbank.org>, (25.02.2012.)
27. *Thomson Reuters/Jefferies CRB Index*, (2010),
www.bloomberg.com/markets/commodities/cfutures, (25.02.2012.)

KOMPARATIVNA ANALIZA MAKROEKONOMSKIH POKAZATELJA SRBIJE, BUGARSKE I RUMUNIJE U PROCESU TRANZICIJE

Dr Petar Veselinović,* Dr Nikola Makojević*

Apstrakt: U osnovi procesa tranzicije koji se sprovodi u bivšim socijalističkim zemljama na području Balkana stoji raskid sa starim i izgradnja novog (tržišnog) privrednog sistema. Taj proces se može posmatrati iz različitih uglova i sa različitih aspekata. Bilo kako da se posmatra, njegova ekonomska dimenzija je nezaobilazna, pri čemu, makroekonomski rast i razvoj privrede sintetički izražavaju rezultate i probleme u tom procesu. Polazeći od pretpostavke da tranzicija ima za cilj stvaranje efikasnijeg sistema privređivanja radi dostizanja kvaliteta života razvijenih privreda, proces prevođenja na tržišni način privređivanja treba da obezbedi stabilniji privredni razvoj, viši nivo zaposlenosti i veću stabilnost cena u odnosu na nivo pre otpočinjanja procesa tranzicije. Za analizu osnovnih makroekonomskih pokazatelja i njihovih kretanja u Srbiji, Bugarskoj i Rumuniji biće iskorišćeni podaci međunarodnih organizacija, a poseban akcenat biće stavljen na komparativnu analizu tih pokazatelja.

Ključne reči: tranzicija, strane direktne investicije, nezaposlenost, inflacija, spoljna trgovina.

COMPARATIVE ANALYSIS MACROECONOMIC INDICATORS OF SERBIA, BULGARIA AND ROMANIA IN THE PROCESS OF TRANSITION

Abstract: Basically in the transition process which is implemented in the former socialist countries in the Balkans is a rupture with the old and building a new (market) economic system. That process can be viewed from different angles and from different aspects. Anyway as it is viewed, its economic dimension is unavoidable, whereby, the macroeconomic growth and economic developments synthetically express the results and problems in that process. Assuming that the transition is aim at creating a more efficient economic system to achieve quality of life at develop economies, the translation process to market economy should provide a more stable economic growth, higher employment levels and greater price stability in relation to the level before the start of the transition process. For the analysis of basic macroeconomic indicators and their trends in Serbia, Bulgaria and Romania will be used data from international

* Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet

organizations, and special emphasis will be placed on a comparative analysis of these indicators.

Keywords: transition, foreign direct investment, unemployment, inflation, foreign trade.

Uvod

Tranzicija u Srbiji otpočela je, kao i u ostalim zemljama tzv. realsocijalizma, ali je dinamizirana tek početkom 2001. godine kada su se stekli osnovni preduslovi za njeno sprovođenje. Liberalizacija trgovinskih odnosa i kapitalnog bilansa omogućila je integrisanje ekonomskog sistema Srbije u međunarodne finansijske i robne tokove.

Srbija je, nakon prve faze tranzicije, suočena sa rešavanjem krupnih strukturnih problema (nezaposlenost, nekonkurentnost i nerazvijena infrastruktura). Srbija ima visoku stopu nezaposlenosti, posebno mladih generacija i najvišu stopu dugoročne nezaposlenosti ukupnog stanovništva. Strukturne promene koje obeležavaju novu fazu ekonomskih reformi, zahtevaju velika investiciona ulaganja i ubrzanje procesa stabilizacije i pridruživanja Evropskoj uniji.

Bugarska je prešla komplikovan put od početka tranzicije do članstva u NATO-u i Evropskoj uniji. Bugarsku tranziciju karakterisalo je brzo odbacivanje vodeće uloge Komunističke partije, uvođenje višestranačkog pluralizma u političkom odlučivanju, odvajanje sindikata, političke organizacije omladine i otadžbinskog fronta od partija ka političkim organizacijama ukidanje tajne policije i dozirana privatizacija malih i srednjih preduzeća.

Bugarska je, zahvaljujući velikoj brzini prilagođavanja zakonodavstva, stvorila kvalitetan pravni okvir poštovanja ljudskih prava i sloboda. Iako je bilo predviđeno da Bugarska uđe u Evropsku uniju do 2010. godine, to se dogodilo ranije, već početkom 2007. kada je ova zemlja postala punopravna članica.

Rumunija je počela tranzicione promene još 90- tih godina XX veka, kada se pokrenuo proces pada komunizma u zemljama Varšavskog pakta. Kada je reč o političkoj krizi, ova zemlja je imala velike probleme tokom tranzicionog perioda. Osim političkih teškoća zahvatili su je i ekonomski problemi. Ekonomske reforme, slično ostalim zemljama Jugoistočne Evrope, izazvale su socijalne probleme. Otvorena nezadovoljstva, nemiri, protesti, štrajkovi i druge vrste sukoba bili su česti u procesu odricanja socijalističke prošlosti.

U ovom radu analitički se obrađuju ostvareni makroekonomski rezultati i učinci strukturnih reformi realnog, finansijskog i javnog sektora u procesu tranzicije. Identifikuju se krupni ekonomski problemi i izazovi ekonomske i strukturne politike, koji će se sprovoditi u Srbiji, Bugarskoj i Rumuniji.

Kretanje bruto domaćeg proizvoda

Postoji veliki broj pitanja na koje treba dati odgovor kako bi se tranzicija (prelazak) iz komandne, tj. planske privrede u slobodnu, tržišnu privredu, odvijala racionalno i uspešno u svakom pogledu. Aktuelana pitanja tranzicije, u stvari su problemi sa kojima se suočavaju bivše zemlje tzv. realsocijalizma, od kojih su kretanje bruto domaćeg proizvoda i privredni rast najaktuelniji [6, str 80].

Sa prosečnim stopama privrednog rasta od oko 5% ove tri zemlje odlikuje dinamičan rast, posmatrano iz godine u godinu. Imajući u vidu činjenicu da su ova tržišta u povoju, te da su zemlje postigle značajan pomak u ekonomskim i institucionalnim reformama, one polako postaju respektabilne destinacije za strane direktne investicije.

Tabela 1 Stope rasta BDP u periodu 2001- 2010. godina (u%)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Srbija	5,3	4,3	2,5	9,3	5,4	3,6	5,4	3,8	-3,	1,7
Bugarska	4,1	4,5	5,0	6,6	6,2	6,3	6,2	6,0	-6,5	-2,5
Rumunija	5,6	5,0	5,3	8,5	4,1	7,9	6,2	7,1	-8,5	0,5

Izvor [13]

Podaci iz navedene tabele ilustrovani su u Grafikonu 1.

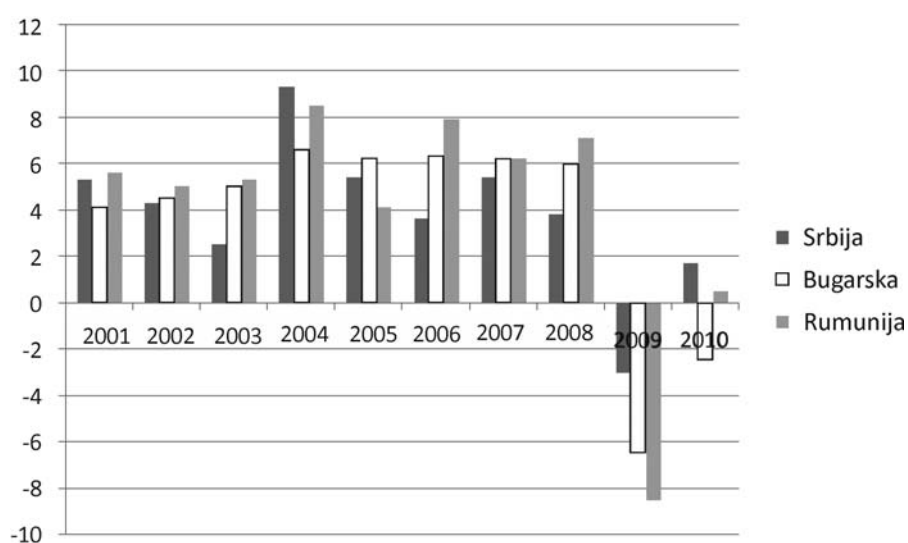
Iz Tabele 1 možemo doći do zaključka da je 2002. godine stopa rasta BDP u Bugarskoj iznosila 4,5% da bi nakon godinu dana porasla na 5,0%. Od 2004. godine zabeležen je rast BDP koji 2006. godine dostiže 6,3%, a od tada dolazi do pada privredne aktivnosti u ovoj zemlji, pa su u 2009. i 2010. godini zabeležene negativne stope od - 6,5%, odnosno - 2,5%.

U Rumuniji je stopa rasta BDP-a u 2002. godini iznosila 5,0%, da bi svoj maksimum dostigla u 2004. godini od 8,5%. Nakon tog perioda došlo je do opadanja privrednog rasta koji je, usled kulminacije ekonomske krize, imao negativnu stopu (-8,5%) u 2009. godini.

Srbija, za razliku od prethodne dve zemlje, beleži stopu rasta BDP u 2002. godini od 4,3%, da bi se već naredne godine ista skoro prepolovila i iznosila 2,5%.

Međutim, već 2004. godine stopa privrednog rasta je dostigla 9,3%, ali je ubrzo, 2006. godine pala na 3,6%. Nakon toga dolazi do blagog oporavka u 2007. godini, ali već 2008., i naročito 2009. godine, stopa privrednog rasta beleži silazne tendencije. Srpsku ekonomiju u 2009. godini karakteriše i negativna stopa privrednog rasta od -3,5%.

Grafik 1 Stope rasta BDP u periodu 2001- 2010. godina (u%)



Podaci o stopama rasta bruto domaćeg proizvoda i proizvodnje u posmatranim zemljama ukazuju da, na stanje u njihovim privredama, utiču odnosi sa užim i širim okruženjem. Usitnjavanje ekonomskih sistema, strukturne promene, preorijentacija ekonomije sa planskog na tržišno privređivanje, krupni politički lomovi, odražavaju se na ekonomski rast ove tri posmatrane zemlje.

Privredna kretanja u svetu izazivaju potrese i duboke društvene promene u nacionalnoj ekonomiji. Da bi se ostvario željeni ekonomski rast, menjanje, obnavljanje i unapređenje privrede, neophodna je odgovarajuća razvojna koncepcija i adekvatna strategija. Sagledavanje stanja u privredi preduslov je za definisanje ciljeva razvoja, koji se uklapaju u viziju opšteg napretka i aktivnijeg uključivanja u neposredno okruženje i šire svetske tokove.

Poređenje učešća javnog duga u BDP-u, po mišljenju autora Roland Berger studije, pokazuju da su najbolje pozicionirane Slovenija, Češka Repulika i Slovačka, jer imaju i dobre kreditne rejtinge i niske stope zaduženosti. S druge strane,

Mađarska, Ukrajina i Srbija su izbegle bankrot samo zahvaljujući vanrednim zajmovima Međunarodnog monetarnog fonda.

Rumunija će do 2013. godine udvostručiti bruto domaći proizvod u odnosu na vrednost u 2006. godini, što znači da će kupovna moć biti oko 50% proseka Evropske unije. Stopa ekonomskog rasta od 6,5% ili 7% omogućiće Rumuniji da poboljša svoju poziciju u odnosu na Evropsku uniju po vrednosti bruto domaćeg proizvoda po stanovniku za sedam godina, što je Portugal uspeo tek za 20 godina. Stručnjaci ocenjuju da je rumunska ekonomija postala solidna i stabilna, što dokazuje i činjenica da se u okolnostima ekonomske krize, koja traje duže od tri godine, ona postepeno razvija.

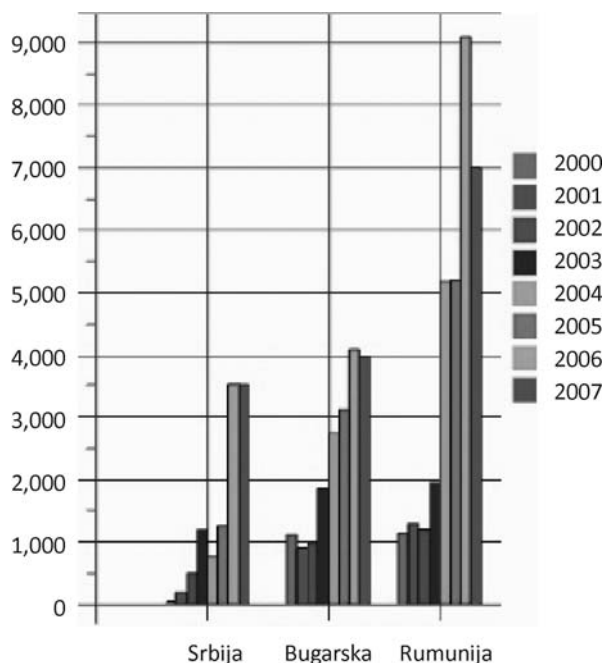
Što se tiče Bugarske, prognoze za tu zemlju su malo pesimističnije jer, zbog visokog stepena korupcije i „blokade“ određene sume novčanih sredstava, njena ekonomija će sporije dostizati dinamičnije stope privrednog rasta.

Kretanje stranih direktnih investicija

Do početka tranzicije, strane direktne investicije su otežano pristizale u bivše socijalističke zemlje, većim delom zbog pravnih ograničenja, nepovoljne poslovne klime, brojnih dozvola i ostalih procedura, kao i zbog političkih rizika. Kada su preduzete ozbiljne, tržišno orijentisane reforme, očekivalo se da će zemlje u tranziciji uživati blagodat naglog priliva stranih direktnih investicija i da će to značajno doprineti restrukturiranju njihovih privreda, donoseći ne samo dodatni novac, već i upravljačka znanja i veštine, tržišna iskustva, kao i pristup novim tehnologijama. Međutim, priliv je inicijalno bio koncentrisan na nekoliko zemalja, pre svega na Mađarsku i Poljsku, dok su ostale zemlje u tranziciji imale odloženi efekat priliva stranih direktnih investicija [6, str. 198].

Strane direktne investicije se smatraju ključnim instrumentom procesa transformacije centralno planskih privreda zemalja Jugoistočne Evrope u tržišni sistem. Međutim, glavni zaključak i preporuka za donosioce odluka u Srbiji, Bugarskoj i Rumuniji je da strane direktne investicije ne donose uvek dugoročne koristi za zemlju domaćina. Verovatno je da će se razvojni efekti stranih direktnih investicija desiti tek kada se unaprede apsorpcione i adaptivne mogućnosti domaćih preduzeća i ukoliko se usvoji aktivna politika prema stranim direktnim investicijama.

Grafik 2 Strane direktne investicije



Izvor Izveštaj saveta stranih investitora, 2007.

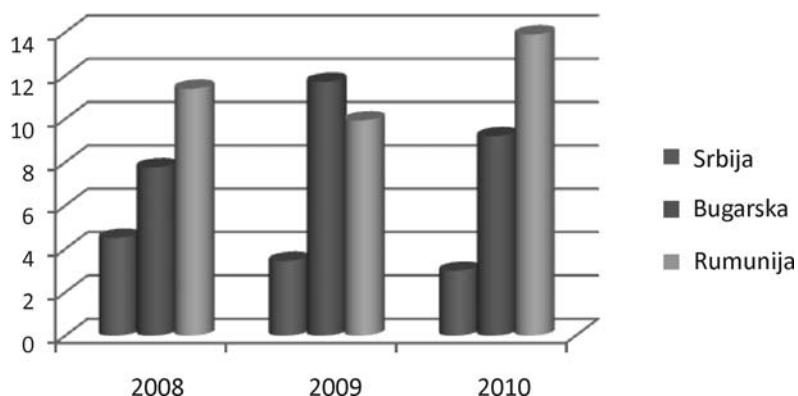
Prema podacima Konferencije Ujedinjenih nacija za trgovinu i razvoj, udeo stranih direktnih investicija u domaćim investicijama u Srbiji u 2004. godini je bio 24,6%, a udeo stoka (kumulativnog iznosa) stranih direktnih investicija u bruto domaćem proizvodu iznosio je krajem te godine oko 17%. U poređenju sa svetskim prosekom, udeo stoka stranih direktnih investicija u bruto domaćem proizvodu je niži za oko 6%, ali je zato procenat učešća stranih direktnih investicija u ukupnim investicijama u Srbiji tri puta veći nego u svetu. Analize ukazuju da je Srbija zavisna od strane akumulacije i da je potrebno povećati učešće investicija u bruto domaćem proizvodu. Prema podacima Izveštaja, priliv stranih direktnih investicija u Srbiju i Crnu Goru u 2005. godini iznosio je 1.481 miliona dolara. Udeo stoka stranih direktnih investicija u bruto domaćem proizvodu iznosio je 20,7% (svetski prosek 22,7%), a udeo stranih direktnih investicija u ukupnim fiksnim investicijama iznosio je čak 35,8%.

Struktura stranih investicija u Srbiji je nepovoljna, jer je dobar deo stranih ulaganja rezultat privatizacije. Veliko je učešće bankarskog sektora i usluga, a malo

se ulaže u proizvodnju. Za strane direktne investicije karakteristične su velike oscilacije, kako u obimu tako i u geografskoj usmerenosti i granskoj strukturi.

Srbiju treba da brinu podaci da su neto strane direktne investicije u Bugarskoj i Rumuniji pojedinačno mnogo veće i to ne samo u poslednje tri godine investiranja. Dinamika priliva stranih direktnih investicija u ove dve zemlje počinje već od 2004. (Rumunija), odnosno 2005. (Bugarska). Obe zemlje su članice Evropske unije od 2007. godine.

Grafik 3 Strane direktne investicije



Izvor EBRD, IMF, wiiw Database, Roland Berger

Analizirajući prednosti stranih direktnih investicija u Srbiji, možemo istaći da ona ima veoma dobar i konkurentan poreski sistem, daleko najkonkurentniji među svim zemljama u okruženju, ali i u poređenju sa većim zemljama Evropske unije. Ova tvrdnja traži uporište u uporednoj analizi poreskih stopa u posmatrane tri države regiona. Kada je reč o porezu na dobit onda su Srbija i Bugarska u komparativnoj prednosti u odnosu na Rumuniju. Kada se pređe na teren poreza i doprinosa na zarade zaposlenih onda je Bugarska najpovoljnija, što važi i za prosečnu neto zaradu zaposlenih. Visina neto zarada je takođe jedan od faktora u kalkulaciji opravdanosti investicija. Srbija jeste povoljnija od Rumunije u pogledu visine poreskih stopa, ali ne toliko da bi to bilo opredeljujući faktor za investitore.

Dosadašnji period karakteriše nedovoljan obim stranih direktnih investicija i posebno nedovoljno *greenfield* investicija, tj. ulaganje stranaca u stvaranje potpuno novih preduzeća umesto u kupovinu postojećih. Naime, najveći deo dosadašnjeg priliva stranih direktnih investicija odnosi se na tzv. *brownfield* investicije, odnosno kupovine domaćih državnih i društvenih preduzeća i banaka kroz procese tenderske i aukcijske privatizacije.

Kretanje nezaposlenosti

Jedan od najvećih problema sa kojima se Srbija trenutno suočava jeste nezaposlenost, a posebno besposlica mladih ljudi. Ovaj problem nije karakterističan samo za Srbiju, već i za mnogo razvijenije države. Najupečatljiviji pokazatelj privrednog sunovrata je stopa nezaposlenosti. Ona sublimira posledice svih antirazvojnih poteza političke elite Srbije u poslednjih 20 godina. Verovatno bi pokazatelj za Srbiju bio još gori da država ne subvencionira sredstvima poreskih obveznika pojedine institucije i preduzeća u državnom vlasništvu, a da pri tom već celu deceniju nije restruktuirala gotovo nijedno od njih.

Struktura subvencija i način upotrebe do sada nisu obelodanjeni, ali je poznato da se one uglavnom koriste za kupovinu socijalnog mira, posebno u predizbornim periodima i održavanje *status quo* situacije, što je još jedan udar na potencijalni razvoj.

Tržište rada u Srbiji do 2000. godine karakterisala je podela na formalno i „sivo“. Formalno tržište bilo je obeleženo sa nekoliko bazičnih tendencija:

- nizak nivo radne angažovanosti stanovništva;
- visoka nezaposlenost i njen stalni rast;
- visoka prikrivena nezaposlenost („tehnološki viškovi“);
- nisko učešće zaposlenosti u privatnom sektoru i
- niska mobilnost radne snage.

Pored toga, paralelno je funkcionisalo masovno „sivo“ tržište rada. Najveći problem u zakonskoj regulativi sredinom devedesetih bili su visoki troškovi otpuštanja „viška zaposlenih“, koji su padali na teret poslodavca. Time se ograničavala mogućnost prestrukturiranja zaposlenih prema stvarnim potrebama preduzeća, što je destimulativno delovalo na strukturno prilagođavanje preduzeća izmenjenim uslovima na tržištu, a dodatno je podstaklo „sivo“ tržište rada. Posle promene vlasti 2000. godine došlo je do određenih promena u privrednom sistemu – pre svega novi talas privatizacije i liberalizacije tržišta.

Slobodno formiranje zarada uticalo je na njihov realni rast u periodu od 2001. godine, tako da su prosečne neto zarade povećane sa 90 evra u 2001. godini na 260 evra u 2006. godini. Plate su realno porasle za preko 11% u 2006. godini, a u poslednjih pet godina su realno rasle po prosečnoj stopi od 18%, što je svakako znatno iznad ukupne privredne aktivnosti i produktivnosti rada. Međutim, značajan i skoro neprekinut ekonomski rast nije praćen padom nezaposlenosti koja je tradicionalno visoka u Srbiji. Nezaposlenost ostaje jedan od ključnih dugoročnih problema ekonomske politike u Srbiji.

Kao posledica ekonomskog restrukturiranja i privatizacije, stopa nezaposlenosti merena metodologijom Međunarodne organizacije rada praktično je udvostručena između 2001. i 2005. godine, sa 11% na 21,8%. Taj veoma nepovoljan trend izgleda da je zaustavljen, ali ne i preokrenut u 2006. godini. Rezultati ankete o radnoj snazi, sprovedene u 2006. godini, pokazuju da je broj nezaposlenih bio oko 692.000 što je manje u odnosu na 2005. godinu. Prema istoj metodologiji stopa nezaposlenosti u oktobru 2006.godine bila je 21,6%, što predstavlja neznatan pad od 0,2% poena u odnosu na 2005. godinu. Ova stopa je dva i po puta veća u poređenju sa prosekom za EU-27 od 7,9%. Nijedna članica Evropske unije nije imala višu stopu nezaposlenosti od Srbije. Samo tri evropske zemlje imale su višu stopu nezaposlenosti, i sve tri su delovi bivše Jugoslavije – bivša Jugoslovenska Republika Makedonija, Bosna i Hercegovina i Crna Gora.

U periodu od 2007 do 2010. godine, dolazi do blagog pada stope nezaposlenosti u Srbiji, ali je ona, još uvek, na mnogo većem nivou od dozvoljene i podnošljive za ukupan privredni razvoj.

Stopa nezaposlenosti u Bugarskoj imala je opadajuće tendencije od 2001. do 2008. godine, da bi u 2009. i naročito u 2010. godini ona ponovo imala rastuću tendenciju. Osnovni uzrok trajne nezaposlenosti je niska kvalifikacija i obrazovanje nezaposlenih osoba. U Bugarskoj je, naime, 69% nezaposlenih s niskim kvalifikacijama, dok ih 64% ima samo osnovno obrazovanje.

Tabela 2 Kretanje nezaposlenosti 2001- 2010. godina (u%)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Srbija	24,7	27,1	27,8	28,0	27,3	28,5	27,3	23,9	20,0	19,2
Bugarska	17,9	16,3	13,5	10,1	9,0	6,9	6,7	6,3	7,6	9,5
Rumunija	8,6	8,4	7,2	6,2	7,3	6,4	4,1	3,4	7,8	8,4

Izvor [14]

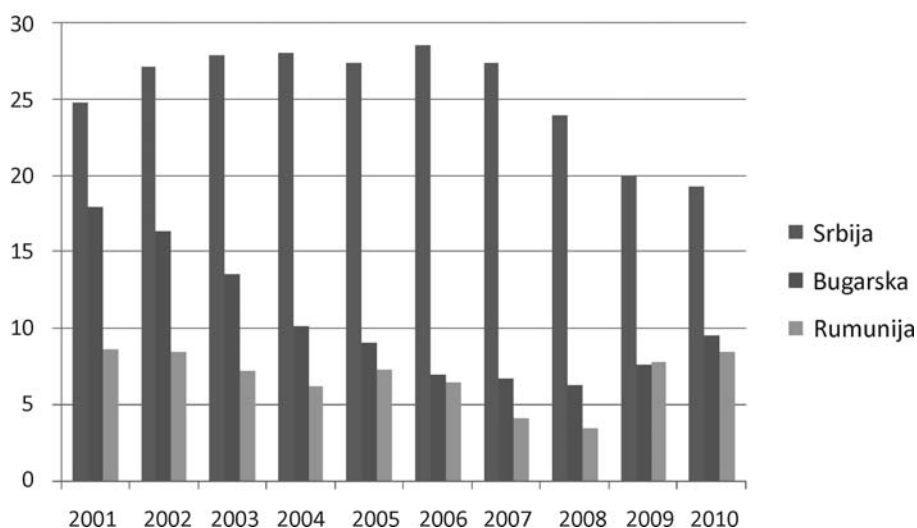
Stopa nezaposlenosti u Bugarskoj je u 2010. na godišnjem nivou iznosila 9,47%, što je povećanje u odnosu na 7,59% u 2009. i 6,31% u 2008. godini. Prema podacima bugarskog Zavoda za statistiku, u drugom tromesečju 2011. godine nezaposleno je bilo 342 200 ljudi, što je za 119 600 lica, ili 3,7% više u poređenju sa istim periodom prošle godine. Najveća stopa nezaposlenosti zabeležena je kod mladih između 15 i 24 godine – 21,2%, pokazuju statistički podaci.

Broj nezaposlenih u Rumuniji se povećao i dostigao 709 383 krajem 2009. godine. To je najveći broj nezaposlenih od aprila 2003. godine, saopštila je rumunska Agencija za zapošljavanje. Krajem decembra 2009. godine nivo

nezaposlenosti iznosio je 7,8%, što je za 0,3% više nego u novembru i 4,4% više nego u decembru 2008. godine, navodi se u izveštaju Agencije.

Nezaposlenost je i dalje na visokom nivou i predstavlja, uz visoku spoljnu neravnotežu, glavni problem privrede Srbije, Rumunije i Bugarske. Neusklađenost tražnje i ponude radne snage je visoka prepreka za strane direktne investicije i za razvoj novih privrednih grana. Preduzeća malo pažnje posvećuju obuci zaposlenih.

Grafik 4 Kretanje nezaposlenosti 2001- 2010. godina (u%)



Stopa nezaposlenosti je u Rumuniji porasla usled toga što je recesija u toj državi, sa 22 miliona stanovnika, prisilila kompanije da smanje troškove otpuštajući radnike. U februaru 2010. godine bilo je registrovano 762.375 nezaposlenih, a u martu 765.285, navodi Agencija. Stopa nezaposlenosti u Rumuniji u martu je povećana na 8,36% sa februarskih 8,30%, objavila je Nacionalna agencija za zapošljavanje. Najniža stopa nezaposlenosti na nacionalnom nivou je u Bukureštu, od 2,53%, a najviša u županiji Vasluj, na istoku zemlje, gde je bez posla 15,31% radno aktivnih.

Rumunska vlada još od prošle godine planira da smanji troškove iz državnog budžeta, kako bi očuvala makroekonomsku ravnotežu. Međutim, do sada nije uspela mnogo da uradi, pa je moguće da se do kraja 2011. godine stigne do milion nezaposlenih.

Povećanje tražnje za radnom snagom u zemljama poput Srbije je ključni momenat za uspostavljanje ekonomske ravnoteže i predstavlja motor privrednog

razvoja. Rumunija i Bugarska se takođe suočavaju sa sve većom oskudicom radne snage, posebno kvalifikovane, dok im je stopa nezaposlenosti ispod ili oko proseka Evropske unije.

Kretanje inflacije

Makroekonomska stabilnost, tj. razumna uravnoteženost na unutrašnjem i spoljnom ekonomskom planu, predstavlja osnovu zdravog ekonomskog rasta kako u razvijenim, tako još više u zemljama u razvoju. Jer, u vremenima kada je inflacija ozbiljna, kada je dug države visok, kada su kamatne stope visoke, kada se agregatna tražnja skokovito menja, kada je neizvesnost o tokovima ekonomskog života visoka, a obrti česti, ekonomski akteri nisu u stanju da na racionalan način donose odluke, što može smanjiti investicije, dovesti do izvoza kapitala iz zemlje i na druge načine uticati na smanjenje stope rasta bruto domaćeg proizvoda ili, čak do njegovog pada [2, str. 163].

U proteklom tranzicionom periodu Srbija nije postigla održivu jednocifrenu stopu inflacije kao ključni indikator makroekonomske stabilnosti. Registrovana je uglavnom dvocifrena stopa inflacije. Na nivo inflacije u posmatranom periodu uticalo je više faktora. U celom periodu inflatorno je delovao rast domaće tražnje kroz rast plata i ukupnih javnih rashoda.

Tabela 3 Kretanje inflacije u periodu 2001- 2010. godina (u%)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Srbija	40,7	14,8	7,8	13,7	17,7	6,6	10,1	6,8	6,6	10,3
Bugarska	7,4	5,8	2,4	6,2	6,0	7,4	7,6	12,0	2,5	3,1
Rumunija	34,5	22,5	15,4	1,9	9,0	6,6	4,9	7,8	5,6	6,1

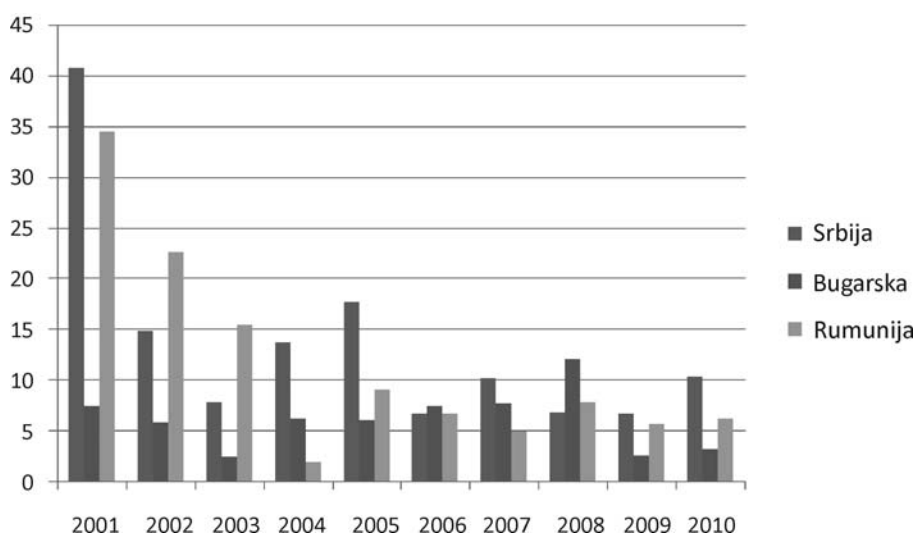
Izvor http://www.nbs.rs/internet/cirilica/scripts/fast_search.html
[http://www.indexmundi.com/bulgaria/inflation_rate_\(consumer_prices\).html](http://www.indexmundi.com/bulgaria/inflation_rate_(consumer_prices).html)
[http://www.indexmundi.com/romania/inflation_rate_\(consumer_prices\).html](http://www.indexmundi.com/romania/inflation_rate_(consumer_prices).html)

Fiskalna politika je imala ciklično kretanje, pri čemu je njena ekspanzivnost značajno rasla u izbornim ciklusima, posebno krajem 2003., u 2006. i u drugom delu 2007. godine. Na povećanje inflacije povremeno je uticalo povećanje cene sirove nafte na svetskom tržištu, rastuća svetska inflacija i ispravljanje dispariteta cena, uvođenje PDV 1. januara 2005. godine, nepovoljni meteorološki uslovi u 2005. i 2007. godini za poljoprivrednu proizvodnju i rast cena poljoprivrednih proizvoda i cena hrane, nedovoljna konkurencija i uticaj monopola na cene, depresijacija dinara u odnosu na evro. Međutim, i pored svega toga, može sa izvući zaključak da

je Srbija u svim godinama proteklog tranzicionog perioda imala visoku inflaciju, čak i kada su usled krize postojali snažni deflacioni pritisci zbog smanjene tražnje. Stopa inflacije u Srbiji, u svim godinama, bila je iznad nivoa u zemljama sa sličnim makroekonomskim performansama, što pokazuje da monetarna politika nije bila uspešna.

Težišta monetarne politike menjala su se, od kamatne stope do kursa, pri čemu su pomoćni instrumenti bili glavni instrumenti monetarne politike (intervencije na deviznom tržištu s ciljem da se preko kursa utiče na inflaciju).

Grafik 5 Kretanje inflacije u period 2001- 2010. godina u (u%).



Inflacija je u Bugarskoj u 2008. godini dostigla najviši nivo u posmatranom periodu. Godišnja stopa inflacije u pomenutoj godini iznosila je 12,0%. Prema oceni analitičara, rast inflacije je posledica poskupljenja nafte i naftnih derivata, što je uvećalo cene hrane i usluga. Evropska komisija je upozorila Bugarsku da je od velikog značaja da Vlada odmah preduzme mere za sniženje trgovinskog deficita i inflacije, kako bi ekonomske rizike svela na minimum.

Prema izveštaju Evropskog parlamenta, Bugarska je najsiromašnija članica Evropske unije. Dugogodišnji san naših istočnih suseda o boljem životu u Uniji osujetila je svetska kriza zbog koje su mnogi ostali bez posla. Najgore žive penzioneri koji mesečno u proseku primaju 150 leva, što je 75 evra. U Bugarskoj najviše zarađuju menadžeri u stranim kompanijama i bankari. Najniže plate imaju zaposleni u obrazovanju, gde je prosečna plata 180 evra. Međutim, i pored toga što

su nedavno poskupeli hrana, cigare i alkohol, inflacija u Bugarskoj ne prelazi 3%, a nacionalna valuta lev ima isti odnos prema evru kao i pre sedam godina. Cene ulja i šećera u Bugarskoj iste su kao u Srbiji, jeftinije je meso, mleko, brašno. Nakon 2008. godine, uz izuzetne napore nosilaca ekonomske politike i monitoring od strane Evropske unije i MMF- a, godišnja stopa inflacije je značajno smanjena na 2,5% u 2009. godini, odnosno 3,1% u 2010. godini.

Stopa inflacije u Rumuniji bila je najveća na početku posmatranog perioda (34,5%), da bi od 2004. godine, stopa inflacije konstantno bila jednocifrena.

Kretanje inflacije, u posmatranom desetogodišnjem periodu, objašnjava se poskupljenjem određenih proizvoda, koje je uglavnom izazvano povećanjem poreza na dodatnu vrednost (PDV) sa 19% na 24%. Najviše 26,34%, poskupeli su duvanski proizvodi, gorivo je poskupelo 15,38%, cene usluga skočile su između 15% i 15,38%, dok je cena transporta železnicom porasla za 14%. Cene voća, povrća, konzerviranog povrća i voća, kao i ulja porasle su između 10% i 22,48%. Plate zaposlenih u javnom sektoru smanjene su od 1. jula 2010. godine za 25%, a u sklopu mera štednje koje je uvela Vlada, ukinute su i pojedine naknade za zaposlene.

Spoljnotrgovinska razmena

Posledice dugog privrednog zaostajanja Srbije ogledaju se u rezultatima njenih ekonomskih odnosa s inostranstvom. Dok je svetski izvoz robe i usluga u periodu 1990-2000. povećan za gotovo 77%, u istom periodu izvoz roba i usluga iz Srbije i pored minimalnog udela u svetskom izvozu (0,03% u 2000. godini i 0,04% u 2001. godini) smanjen je za 72%. Za razliku od većine zemalja manjih od Srbije, čiji izvoz po stanovniku prelazi 10 000 pa i 20 000 USD, izvoz Srbije po stanovniku iznosio je svega 219 USD.

Posle apsolutnog pada u prvoj polovini devedesetih godina, u periodu od 1996. do 2000. godine izvoz Srbije beleži skroman rast, po prosečnoj godišnjoj stopi od 1,3% da bi u 2000. godini iznosio 1,7 milijardi USD. U istom periodu uvoz je rastao po prosečnoj godišnjoj stopi od 5,7% , tako da je u 2000. godini dostigao oko 3,7 milijardi dolara, što znači da je deficit iznosio oko 2 milijarde USD.

Uprkos izvesnim pozitivnim pomacima u periodu 2001-2003. godina, naglašeni debalans i dalje je opterećivao spoljnotrgovinsku razmenu Srbije. U tom dvogodišnjem periodu deficit razmene je udvostručen, sa oko dve milijarde USD koliko je iznosio u 2000. godini, povećan je na četiri milijarde USD u 2002 godini. Poseban problem je što je on uglavnom bio rezultat uvoza robe široke potrošnje, čija je vrednost u 2002. godini dostigla gotovo tri milijarde USD.

Srbija se, nakon tog perioda, suočavala sa veoma visokim spoljnotrgovinskim deficitom, koji je u 2005. godini dostigao četvrtinu vrednosti bruto domaćeg proizvoda. Spoljnotrgovinski deficit je glavni činilac i visokog nivoa deficita tekućih transakcija, što je jedan od glavnih problema srpske privrede, imajući u vidu da je njegova vrednost porasla sa nivoa od 3,3% BDP-a u 2005. godini. Međutim, obe navedene veličine značajno su promenjene u odnosu na 2004. godinu, i u relativnom iznosu. Smanjenje spoljnotrgovinskog deficita u 2005. godini iznosilo je 4,55 milijardi dolara, odnosno bio je za milijardu veći nego u 2004. godini, dok je uvoz od 10.58 milijardi dolara ostao na istom nivou kao i u 2004. godini.

Tabela 4 Spoljnotrgovinska robna razmena Srbije u periodu 2001- 2010. godina (u mil. USD)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Izvoz	1721	2075	2755	3523	4482	6428	8825	10974	8344	8834
Uvoz	4261	5614	7473	10753	10461	13172	19164	24331	16056	16682
Saldo	-2540	-3539	-4718	-7230	-5979	-6744	-10339	-13357	-7712	-7848

Izvor <http://www.nspm.rs/hronika/spoljnotrgovinska-razmena-srbije-u-2010-godini-iznosila-24-milijarde-dolara.html?alphabet=l>

Spoljnotrgovinska razmena Srbije u periodu od 2007. do 2010. godine značajno je pogoršana, što je kulminiralo ogromnim deficitom od 13,357 milijardi USD. Srbija, kao relativno malo tržište, opredelila se da gradi tržišnu ekonomiju, što znači da su barijere za uvoz robe ili izvozna ograničenja izuzetak, a ne pravilo.

U Bugarskoj je povećan broj firmi koje otvaraju grčke i rumunske kompanije zbog niskih poreza, jeftine radne snage i geografske blizine. Zvanična statistika ukazuje na povećan promet grčkih i rumunskih trgovinskih i industrijskih firmi i usluga u Bugarskoj.

U situaciji ekonomske krize i teških mera štednje na Balkanu, paušalni porez u Bugarskoj stvorio je priliku za firme da se registruju u toj zemlji uz veoma malo troškova. U sistemu paušalnog oporezivanja obveznici plaćaju jedinstvenu poresku stopu kao procenat ukupnog prihoda ili profita. U ovom trenutku ima više od 2000 grčkih i gotovo 300 rumunski firmi registrovanih u Bugarskoj.

Broj kompanija porastao je sa 733 u 2006. godini na 2074 do kraja 2010. godine, a najveće povećanje desilo se 2008. godine sa 619 na 1168 kada je Bugarska uvela jedinstvenu poresku stopu od 10% na dobit preduzeća i lične prihode građana. Od tada su poslovne transakcije u Bugarskoj rasle godišnjim prosekom od 600 kompanija.

Dobar rezultat Bugarska ostvaruje zahvaljujući novim konkurentnim industrijama. Zanimljivo niski nivoi robnog izvoza Rumunije i Srbije govore o ozbiljnim strukturnim problemima ovih zemalja od kojih su ove dve zemlje imale bar podjednako kvalitetnu industrijsku strukturu u periodu socijalizma.

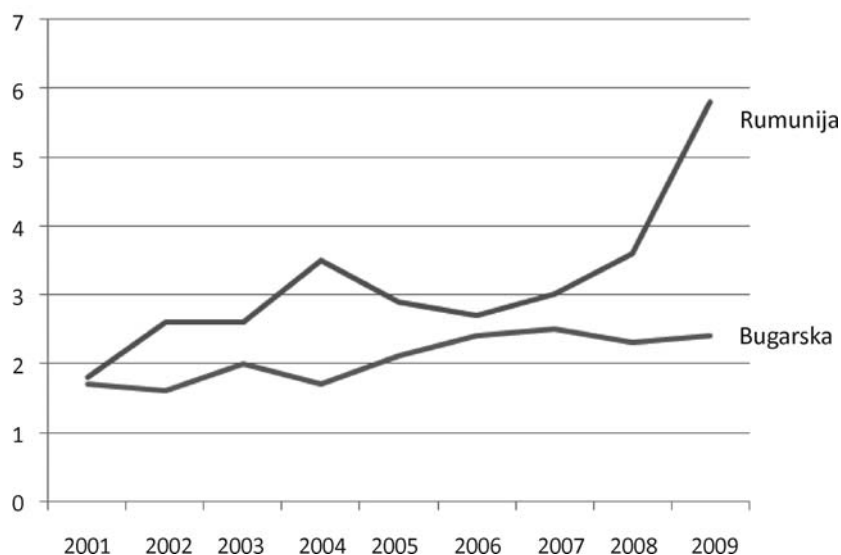
Što se Rumunije tiče, u 2010. godini spoljnotrgovinski deficit iznosio je 9,46 milijardi evra, što predstavlja smanjenje za 5% u odnosu na 2009. godinu. Izvoz je dostigao cifru od 27,25 milijardi evra, što predstavlja povećanje za 28% u odnosu na izvoz u 2009. godini. Trgovinska razmena sa zemljama Evropske unije predstavljala je 72% ukupnog izvoza i uvoza.

Tabela 5 Procentualni udeo uvoza Srbije iz Bugarske i Rumunije u periodu 2001- 2009. godina

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Bugarska	3,6	1,9	1,8	2,1	1,9	3,3	3,2	3,3	2,5
Rumunija	3,9	2,4	1,8	1,9	2,6	3,3	2,3	2,8	3,2

Izvor Republički Zavod za statistiku, Beograd, razne godine.

Grafik 6. Procentualni udeo uvoza Srbije iz Bugarske i Rumunije u periodu 2001- 2009. godina



Najveći rumunski izvoznik Dacia Group Reno prodao je prošle godine više od 348 000 automobila u celom svetu, za 12% više nego godinu dana ranije. Sada na putevima sveta ima više od 1,3 miliona automobila Dacia i to je četvrta marka u Francuskoj. Ova firma napreduje u Belgiji, Španiji, Maroku gde je lider, ali i u Turskoj, gde je prošle godine prodala skoro 20 hiljada automobila. U Nemačkoj za korisnike Auto Satyng čitaoci su proglasili Dacia-u za jedan od najpraktičnijih automobila.

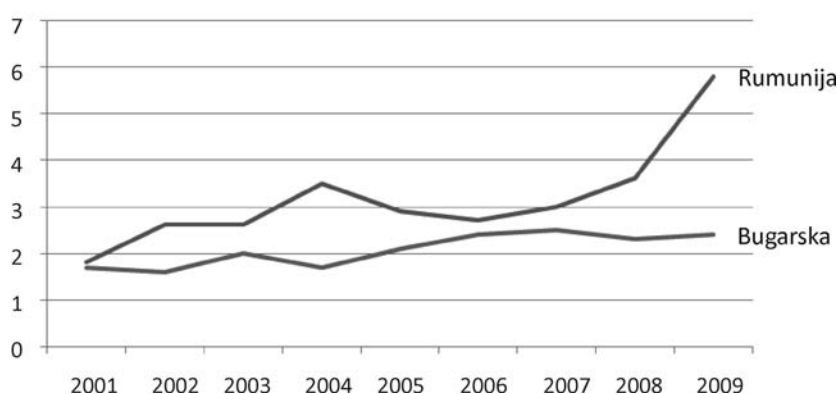
Posmatrajući relativni pokazatelj uvoza Srbije iz Bugarske i Rumunije u periodu od 2001. do 2009. godine, jasno se može uočiti tendencija da on ni u jednoj godini nije prelazio 4% što jasno ukazuje na značajan prostor u ovoj oblasti spoljnotrgovinske razmene u narednom periodu.

Tabela 6 Procentualni udeo izvoza Srbije u Bugarsku i Rumuniju u periodu 2001- 2009. godina

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Bugarska	1,7	1,6	2,0	1,7	2,1	2,4	2,5	2,3	2,4
Rumunija	1,8	2,6	2,6	3,5	2,9	2,7	3,0	3,6	5,8

Izvor Republički Zavod za statistiku, Beograd, razne godine.

Grafik 7 Procentualni udeo izvoza Srbije u Bugarsku i Rumuniju u periodu 2001- 2009. godina



Posmatrajući relativni udeo izvoza iz Srbije u Bugarsku i Rumuniju jasno se uočava porast ovog pokazatelja u čitavom posmatranom periodu, a naročito u periodu kada su Bugarska i Rumunija postale punopravne članice Evropske unije.

Imajući u vidu ukupan obim spoljnotrgovinske razmene između Srbije, Bugarske i Rumunije, zapaža se značajna nekonkurentnost gotovo svih proizvoda i usluga koji su predmet uvozno-izvoznih tokova, što ukazuje na potrebu poboljšanja konkurentne pozicije analiziranih ekonomija.

Zaključak

Globalna ekonomska kriza koja je izbila krajem prve decenije XXI veka, snažno je uticala na privrede u tranziciji. Ostvareni ekonomski rast u zemljama sa najrazvijenijim tržišnim privredama u Istočnoj Evropi, bar prema različitim kriterijumima za merenje napretka u tranziciji, koji se, po pravilu, zasnivaju na stepenu liberalizacije i otvorenosti privrede, naglo je prekinut, dok su stope rasta dostigle čak i dvocifrene negativne vrednosti.

Proces sustizanja razvijenih zemalja posle tranzicione recesije, koja je trajala duže od očekivanja, zaustavljen je, i krenuo je suprotnim tokom u većini tranzicionih zemalja, kako u onim koje su već članice Evropske unije (Bugarska i Rumunija), tako i u onima koje preferiraju da postanu članice Evropske unije (Srbija).

U takvim okolnostima, primena gotovo istovetnih programa prelaska u tržišnu privredu ima znatno manje izgleda na uspeh. Uostalom, isti ili slični programi pokazali su izvesne slabosti i kada su primenjivani u nekim drugim zemljama. U velikoj meri, oni su zapostavljali uticaj početnih uslova pojedine zemlje, nivo njenog privrednog i institucionalnog razvoja, kao i njeno istorijsko iskustvo sa tržišnim modelom privređivanja. Sa druge strane, očekivalo se da će brza izgradnja tržišta lako i spontano uputiti sve zemlje ka bržem i efikasnijem razvoju i da će delovanje tržišnog mehanizma razrešiti sve, pa i mnoge nagomilane probleme, kao što su: neadekvatna privredna struktura, nerazvijeno korporativno upravljanje, latentna opasnost od inflacije, rastuća nezaposlenost i vesoki spoljnotrgovinski deficiti.

Zbog svega toga, nije iznenađenje što privrede Srbije, Bugarske i Rumunij i danas zaostaju i u institucionalnom i u ekonomskom pogledu za nekim privredama u bliskom, pre svega, severnom susedstvu. Njihov dodatni problem predstavlja i to što nisu uspele da uspostave sopstvene strategije, pa ni dugoročne politike koje bi odredile njihove autentične ciljeve tokom tranzicionog preobražaja. Naprotiv, njihovo relativno zaostajanje, činilo ih je još više ranjivim u odnosu na ostale zemlje sa sličnim promenama, kako u pogledu izvesnih nedorečenosti, tranzicionog projekta, tako u pogledu zavisnosti od stranih resursa i stranog okruženja. To u mnogome objašnjava zašto su se u privredama Srbije, Bugarske i Rumunije jače ispoljile neke kontroverzne osobenosti tranzicije, dok su

zapostavljene pojedine politike koje su mogle delovati preventivno ili bar pravovremeno u odnosu na probleme koji će kasnije izbiti na površinu.

Analiza je pokazala da ove zemlje nisu menjale svoju razvojnu politiku ni u središnjoj fazi tranzicije, a ni kasnije. Pored toga, analiza je takođe pokazala da ne postoji samo jedan model rasta koji je kompatibilan sa tranzicionim reformama, već da se u zavisnosti od dostignutog nivoa reformisanja privrede, model rasta mora menjati i transformisati.

Zahvalnost

Ovaj rad je deo istraživačkog projekta pod šifrom 179015 (Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: Strateški pravci ekonomskog razvoja i usklađivanje sa zahtevima EU), finansiranog od strane Ministarstva prosvete i nauke Republike Srbije.

Literatura

1. Bajec, J., Joksimović, L.J., *Savremeni privredni sistemi*, Čigoja štampa, Beograd, 2001.
2. Begović, B., Matković, G., Mijatović, B., Popović, D., *Od siromaštva ka prosperitetu: Tržišna rešenja za privredni rast*, Službeni glasnik, Beograd, 2009.
3. Jovanović-Gavrilović, B., *Privredni rast i tranzicija*, Ekonomski fakultet, Beograd, 1997.
4. Kovačević, R., *Tranzicija i trgovinska politika*, Prometej, Beograd, 2001.
5. Mickiewicz, T., *Economics of Institutional Change*, Second edition, Palgrave Macmillan, Basingstoke, New York, 2010.
6. Milovanović, G., Veselinović, P., *Globalizacija i tranzicija*, Ekonomski fakultet, Kragujevac, 2009.
7. Veselinović, P., *Ključna makroekonomska ograničenja na putu integracionih procesa srpske privrede*, Zbornik radova: Položaj i perspektive Srbije u evropskoj i svetskoj privredi, Naučno društvo ekonomista Srbije, Akademija ekonomskih nauka, Ekonomski fakultet Beograd, Ekonomski fakultet Kragujevac, 2011.
8. Veselinović, P., Makojević, N., *Venture Capital and Private Equity investing in Western Balkan region*, Industrija, No. 4; Beograd 2011.
9. World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2010- 2011*, Geneva, Switzerland, 2010.
10. http://www.komunikacija.org.rs/komunikacija/knjige/index_html/knjiga19/pdf_24pdf
11. http://stari.bf.uni-lj.si/dias/index_files/Volk-zbirka%20DAES-final.pdf
12. <http://www.porezi.rs/Arhiva/Download/Memorandu.pdf>
13. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/02pdf/tables.pdf>

14. <http://www.doiserbia.nb.rs/img/doi/0025-8555/2003/0025-85550301104S.pdf>
15. http://www.link-elearning.com/dimaterijali/DLITPP/sadrzajNjpdf/ITPP_13.pdf
16. http://www.sef.rs/wpcontent/uploads/zona_slobodne_trgovine_u_jugoistocnoj_evropi_aleksandar_ilic.pdf
17. <http://www.rri.ro/art.shtml?lang=10&sec=56&art=113792>
18. <http://www.blic.rs/Vesti/Ekonomija/263128/Nezaposlenost-u-Srbiji-povecana-na-222-odsto>
19. http://www.setimes.com/cocoon/setimes/xhtml/sr_Lath/features/setimes/articles/2011/08/22/reportag
20. <http://www.pks.rs/PrivredauSrbiji/tabid/1788/language/sr-Latn-CS/Default.aspx>
21. <http://www.srbijanet.rs/vesti/drustvo/75544-nezaposlenost-u-srbiji-veca-nego-pre-pocetka-krize.html>
22. <http://www.pks.rs/portals/0/eu/16%20Regionalni%20razvoj.pdf>
23. http://www.sindikats.rs/download/Makro_ecc_septembar10.pdf

INVESTICIONI AMBIJENT KAO DETERMINANTA EKOLOŠKE EFIKASNOSTI STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA U SRBIJI

Dr Marija Petrović-Randelović,* Mr Dalibor Miletić**

Apstrakt: Sa intenziviranjem procesa tranzicije ka tržišnoj ekonomiji početkom XXI veka stvoreni su bazični preduslovi za integraciju ekoloških pitanja u nov model rasta i razvoja srpske privrede. U isto vreme, aktivan odnos države prema ekološkim problemima stvorio je jedinstvenu mogućnost korišćenja potencijala stranih direktnih investicija za poboljšanje stanja u domenu zaštite životne sredine i ostvarivanje održivog razvoja. Analizom suštinskih karakteristika aktuelnog investicionog ambijenta sa ekonomskog i, posebno, ekološkog aspekta, cilj ovog rada je da doprinese jasnijem razumevanju njegovog uticaja na privlačenje ekološki povoljnih tokova stranih direktnih investicija u Srbiji. Osnovna namera je da se, na osnovu identifikacije kako pozitivnih, tako i negativnih elemenata u investicionom ambijentu, daju preporuke u pogledu poželjnih aktivnosti nadležnih državnih organa u pravcu unapređenja investicionog ambijenta koji će pogodovati povećanju ekološke efikasnosti i doprinosa stranih direktnih investicija nacionalnim ciljevima održivog razvoja.

Ključne reči: strane direktne investicije, zaštita životne sredine, održivi razvoj, institucionalni razvoj.

THE INVESTMENT ENVIRONMENT AS A DETERMINANT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT ENVIRONMENTAL EFFICIENCY IN SERBIA

Abstract: With the intensification of the process of transition towards a market economy at the beginning of XXI century, the basic preconditions are created for the integration of environmental issues into the new model of growth and development of Serbian economy. At the same time, an active state approach to the environmental problems has created a unique opportunity of using the potential of foreign direct investment for improving the state into the field of environmental protection and achieving sustainable development. *By* analysis of the essential characteristics of the current investment environment from economic and, especially, environmental aspects, the aim of this paper is to contribute to a clearer understanding of its impact on attracting environmentally

* Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet

** Megatrend univerzitet, Visoka škola za menadžment i biznis, Zaječar

friendly flows of foreign direct investment in Serbia. The basic intention is to, based on the identification of both positive and negative elements in the investment environment, give recommendation regarding desirable activities of competent state authorities in direction of improving the investment environment that will serve to increase the environmental efficiency and the contribution of foreign direct investment to national goals of sustainable development.

Keywords: foreign direct investment, environmental protection, sustainable development, institutional development.

Uvod

Sa kašnjenjem od skoro jedne decenije u odnosu na ostale bivše socijalističke zemlje otpočeo je proces tranzicije u Srbiji. Nije iskorištena mogućnost da se uči na tuđim greškama kako bi se proces tranzicije što bezbolnije sproveo, a nerealizovani reformski procesi doprineli su da je tranzicija ušla u dvanaestu godinu trajanja.

Nezavršen proces tranzicije, opterećen sve izraženijom privrednom krizom ukazuje na činjenicu da se srpska privreda nalazi na važnoj prekretnici. Reforme ostvarene u prethodnom periodu doprinele su početnim, dobrim rezultatima, ali poslednjih godina mnoštvo prisutnih problema ukazuje na neophodnost korenitih promena u makroekonomskoj politici.

Od početka procesa tranzicije do danas za sve reforme se može reći da su sprovedene nesinhronizovano i parcijalno. Kao da se nije znalo da je ključni preduslov ostvarenja reformi izgradnja institucija, a kao posledica toga izostala je neophodna brzina institucionalnog razvoja.

Srbiji je potreban održivi privredni rast, koji će doprineti povećanju zaposlenosti, izvoza, investicija, ali i domaće štednje. Međutim, početak novog milenijuma privreda Srbije dočekala je sa nerešenim najvažnijim pitanjem ekonomskog razvoja, nedostatkom kapitala. Srbija mora koristiti dodatnu akumulaciju iz inostranstva, odnosno mora podsticati priliv stranih direktnih investicija ne samo zbog obezbeđivanja podrške u ostvarivanju dinamičnog i održivog rasta, već i radi ostvarivanja širih ciljeva održivog razvoja.

Dobro je poznato da strane direktne investicije ne doprinose samo ostvarivanju visokih stopa privrednog rasta, već i da poseduju ogroman potencijal za ostvarivanje poboljšanja stanja u domenu zaštite životne sredine i, po tom osnovu, dostizanje ciljeva održivog razvoja zemlje domaćina. Međutim, kvantitet, a posebno kvalitet ulaznih tokova stranih direktnih investicija, određen je karakteristikama investicionog ambijenta u okviru kojeg se one realizuju. U skladu

sa postavljenih ciljem, ovaj rad je strukturiran na sledeći način. Nakon uvoda, u prvom delu rada biće analizirane karakteristike ekonomskog aspekta aktuelnog investicionog ambijenta u Srbiji. Drugi deo rada je posvećen objašnjenju značaja institucionalnog razvoja za unapređenje ekološkog aspekta investicionog ambijenta. Završni deo rada, umesto zaključka, posvećen je razumevanju značaja usklađivanja domaćeg ekološkog zakonodavstva sa zakonodavstvom Evropske unije za razvoj ekološki podsticajnog investicionog ambijenta. U ovom delu rada daće se i preporuke o poželjnim aktivnostima na planu unapređenja institucionalnog i zakonodavnog okvira zaštite životne sredine, koje bi trebalo da doprinesu unapređenju stanja u životnoj sredini i povećanju priliva ekološki povoljnih tokova stranih direktnih investicija u privredu Srbije.

Makroekonomski trendovi kao determinanta ekonomskog i ekološkog rizika investicija

Početak trećeg milenijuma označio je početak tranzicije, procesa koji još uvek traje. Ostvareni pozitivni rezultati nakon 2000. godine pre se mogu pripisati izuzetno niskoj startnoj osnovi nego brojnim promenama nastalim u godinama tranzicije.

Poslednja decenija dvadesetog veka značajno je ruinirala privredu Srbije. Nasleđe prethodnog perioda predstavlja nepremostivu prepreku u značajnijem povećanju privredne aktivnosti. Temelji razvoja srpske privrede nakon otpočinjanja procesa tranzicije veoma su loši. U prilog toga govore i sledeći podaci:

- „društveni proizvod se više nego prepolovio, pa je u 2000. godini bio svega 42% vrednosti iz 1989. godine,
- prema podacima EBRD, bruto domaći proizvod u 2006. godini iznosio je samo oko 46% nivoa iz 2000. godine,
- industrijska proizvodnja u 2000. godini iznosila je oko 36% nivoa iz 1989. godine,
- izvoz robe, sa izvozom u nove države nastale na tlu bivše SFRJ, iznosio je samo 25% izvoza iz 1990. godine,
- pokrivenost robnog uvoza robnim izvozom pala, po metodologiji Narodne banke Srbije, na samo 51%, a po metodologiji Republičkog zavoda za statistiku na samo 47%,
- suficit u razmeni usluga se sve na samo 141 milion dolara, što je preko sedam puta manje od onoga što je bilo u 1990. godini,

- izvoz robe i usluga, sa izvozom u države nastale na tlu SFRJ, bio je 3,6 puta manji nego 1990. godine,
- zbog dopisivanja kamata i nemogućnosti servisiranja (kako zbog nedostatka deviza tako i zbog jednostranog prekida platnog prometa sa SRJ koji su preduzele međunarodne finansijske institucije i razvijene zemlje), spoljni dug Srbije na kraju 2000. godine iznosio čak 10,83 milijarde dolara, tj. bio je za 20% veći od njenog BDP u toj godini, a čak oko pet puta veći od izvoza robe i usluga u toj godini, pa je Srbija po stepenu zaduženosti bila u grupi deset najzaduženijih zemalja.“ [2, str. 15-16]

U periodu nakon 2000. godine Srbija, je u svom razvoju ostvarila napredak koji se ogledao u visokim stopama privrednog rasta ostvarenim u uslovima rastućih makroekonomskih neravnoteža: dvojnog deficita, rastuće inflacije, rastućeg spoljnog duga... Period »kakovog takvog« razvoja prekinulo je negativno dejstvo svetske ekonomske krize krajem 2008. godine.

Svetska ekonomska kriza samo je zaoštrila mnoštvo prisutnih problema u srpskoj privredi i ukazala na oštrinu domaće krize. Inicijalni dobri rezultati nisu bili održivi na duži rok. Malobrojni ekonomisti ozbiljno su upozoravali da primenjeni model privrednog razvoja Srbije nije dobar, tek je svetska ekonomska kriza pokazala da je on praktično neodrživ. „Opšta ocena dosadašnjeg procesa tranzicije sadržana je u činjenici da su se ekonomske reforme dinamičnije odvijale od političkih, pravnih i institucionalnih reformi“ [6, str. 85].

Prošlo je više od jedne decenije od početka sprovođenja tranzicije u Srbiji. „Ostvareni rezultati nisu u skladu sa obećanjima, a što je još važnije daleko su od očekivanja da će krupne promene dovesti do značajnijeg rasta životnog standarda“ [4, str. 187]. Danas su u Srbiji prisutni pad stope rasta BDP, smanjenje zaposlenosti, veoma skroman izvoz i ogroman spoljno-trgovinski deficit, visok i rastući spoljni dug, visoka javna potrošnja i deficit državnog budžeta, kao i inflacija. Svetska ekonomska kriza uticala je negativno na ključne performanse srpske privrede. Međutim većina navedenih problema bila je veoma izražena i pre njenog početka, osim negativnih stopa rasta BDP.

Promene koje su izvršene bile su samo površne i personalne, umesto da se ekonomski i politički sistem radikalno izmeni i postavi na nove temelje. Upravo je to jedan od razloga da se privredni razvoj Srbije u tranziciji može podeliti na dva perioda: *period pre* i *period posle svetske ekonomske krize*. Period pre svetske ekonomske krize predstavlja period od 2001. do 2008. godine, koji karakteriše prosečna stopa rasta BDP od oko 5%. Period nakon 2008. godine zaključno sa 2011. godinom karakteriše prosečna stopa rasta BDP od oko 0,4%. Performanse privrede

Srbije ilustrovane su podacima u Tabeli 1, koja prikazuje kretanje osnovnih makroekonomskih indikatora u Srbiji u periodu od 2001. do 2011. godine.

Tabela 1 Osnovni makroekonomski indikatori u Srbiji, 2001 – 2011.

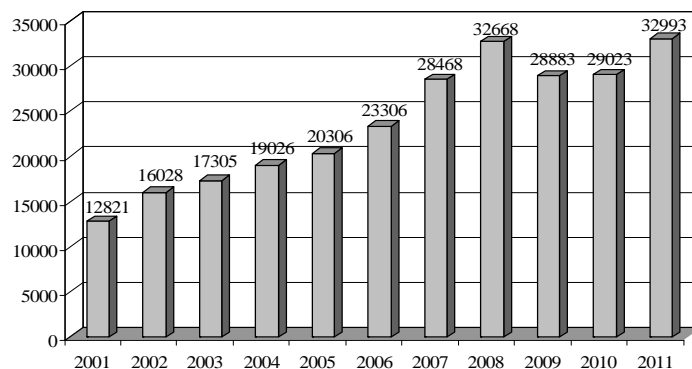
Indikator	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.
BDP, mil. €	12.821	16.028	17.305	19.026	20.306	23.306	28.468	32.668	28.883	29.023	32.993
BDP per capita, €	1.709	2.137	2.313	2.549	2.729	3.144	3.385	4.445	3.945	3.981	4.543
BDP – stopa rasta	5,3	4,3	2,5	9,3	5,4	3,6	5,4	3,8	-3,5	1,0	2,0
Inflacija, %	40,7	14,8	7,8	13,7	17,7	6,6	11,0	8,6	6,6	10,3	7,0
Stopa nezaposlenosti, MOR	/	/	/	19,5	21,8	21,6	18,8	14,4	16,9	20,0	24,4
Izvoz robe u mil. €	1.922	2.202	2.441	2.832	3.608	5.102	6.432	7.429	5.961	7.393	8.439
Uvoz robe u mil. €	4.759	5.957	6.586	8.623	8.439	10.643	13.951	16.478	11.505	12.622	14.449
Deficit u mil. €	-2.837	-3.755	-4.144	-5.792	-4.831	-5.360	-7.519	-9.049	-5.543	-5.228	-6.010
Spoljni dug u mil. €*	10.968	9.402	9.678	9.466	12.196	14.182	17.139	21.088	22.487	23.786	24.338
SDI, neto, u mil. €	184	500	1.194	774	1.250	3.323	1.821	1.824	1.373	860	1.514
SDI, u %BDP	1,4	3,0	6,7	3,9	5,9	14,4	5,4	5	4,7	2,9	4,5
Vrednost € u odnosu na din.	59,71	61,52	68,31	78,89	85,50	79,00	79,24	88,60	95,89	105,5	104,6

Izvor www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2012%20februar/Tabela%201%20%20Osnovni%20makroekonomski%20indikator.pdf, datum pristupa 01.03.2012. godine.

* <http://www.nbs.rs/internet/cirilica/80/index.html>, datum pristupa 01.03.2012. godine.

Analizom kretanja osnovnih makroekonomskih indikatora u posmatranom periodu može se dobiti jasnija slika o dostignutom nivou razvijenosti privrede Srbije. Period od 2001. do 2008. godine karakteriše konstantan rast privredne aktivnosti, da bi usled dejstva svetske ekonomske, ali i domaće krize, nakon 2008. godine došlo je do smanjenja privredne aktivnosti. Na Grafiku 1 prikazano je kretanje BDP-a Srbije u periodu od 2001. do 2011. godine.

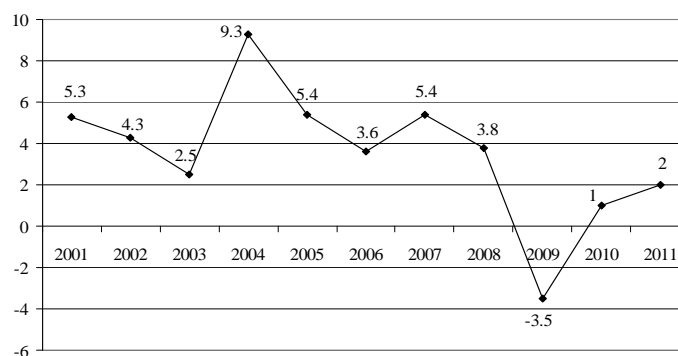
Grafik 1 BDP Srbije u periodu od 2001. do 2011. godine, mil. €



Izvor Tabela 1

Tokom 2009. godine, usled ispoljavanja efekata svetske ekonomske krize, ali posebno unutrašnjih strukturalnih problema, privreda je ušla u recesiju i doživela pad od 3,5%. Upravo je ovo razlog da je ukupna privredna aktivnost u periodu 2001. do 2011. godine, rasla po nižoj prosečnoj stopi od 3,6%. Stope rasta BDP-a u periodu od 2001. do 2011. godine prikazane su na Grafiku 2.

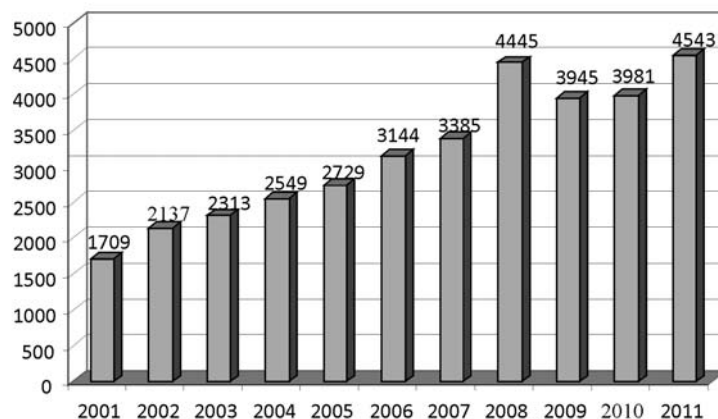
Grafik 2 Stopa rasta BDP Srbije u periodu od 2001. do 2011. godine, u %



Izvor Tabela 1

Nakon ostvarene „negativne“ stope rasta u 2009. godini, sa blagim oporavkom privredne dinamike koji je usledio tokom 2010. godine, stopa rasta BDP ulazi u zonu pozitivnih kretanja (1%), a već naredne, 2011. godine, ostvarena stopa rasta BDP iznosi 2%.

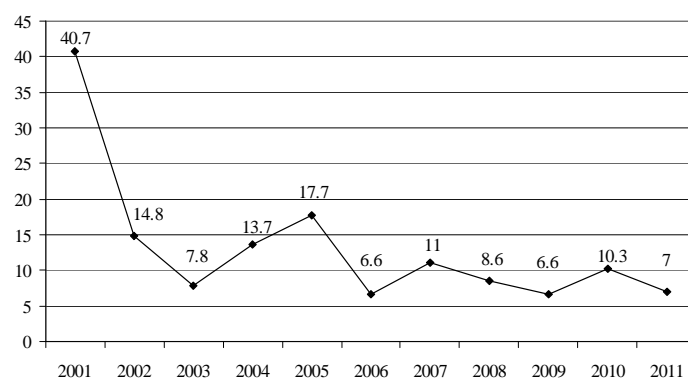
Grafik 3 BDP per capita Srbije u periodu od 2001. do 2011. godine, u evrima



Izvor: Tabela 1

Pokazatelj životnog standarda stanovništva je BDP *per capita*, čije je kretanje, u periodu od 2001. do 2011. godine, prikazano na Grafiku 3. Otpočinjanjem procesa tranzicije došlo i do povećanja BDP *per capita*, koji je pre svetske ekonomske krize najveću vrednost dostigao 2008. godine i iznosio 4.445€. U periodu nakon 2008. godine, ovaj indikator je ostvario najveću vrednost 2011. godine i iznosio je 4.543€.

Grafik 4. Inflacija u Srbiji u periodu od 2001. do 2011. godine, u %

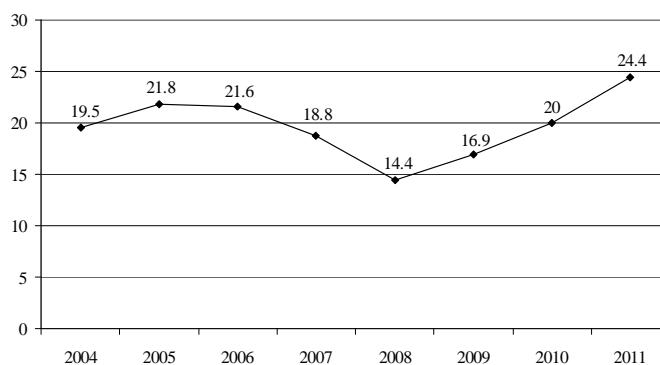


Izvor: Tabela 1

Inflacija predstavlja hronični problem domaće ekonomije i Narodna banke Srbije (NBS) nikako ne uspeva da ga reši. Kretanje inflacije u posmatranom tranzitornom periodu prikazano je na Grafiku 4. Prikazani podaci jasno ukazuju na činjenicu da je inflacija najveću vrednost dostigla 2001. godine kada je iznosila 40,7% a najniži nivo od 6,6% ostvaren je 2006. i 2009. godine. Na osnovu prikazanih podataka može se zaključiti da iako je došlo do smanjenja inflacije u posmatranom periodu ovaj problem značajno opterećuje privredu Srbije.

Jedan od ključnih problema srpske privrede predstavlja visoka i rastuća nezaposlenost. Kretanje stope nezaposlenosti u periodu od 2004. do 2011. godine prikazano je na Grafiku 5. Na osnovu prezentiranih podataka može se zaključiti da je nakon 2008. godine došlo do dramatičnog rasta nezaposlenosti. Pad nezaposlenosti samo se delimično može objašnjavati svetskom ekonomskom krizom. Svetska ekonomska kriza gotovo da nema nikakvog uticaja na sve veću katastrofalnu nelikvidnost i višegodišnje kumuliranje gubitaka u privredi, što je imalo najveći uticaj na povećanje stope nezaposlenosti.

Grafik 5. Nezaposlenost u Srbiji u periodu od 2004. do 2011. godine, u %

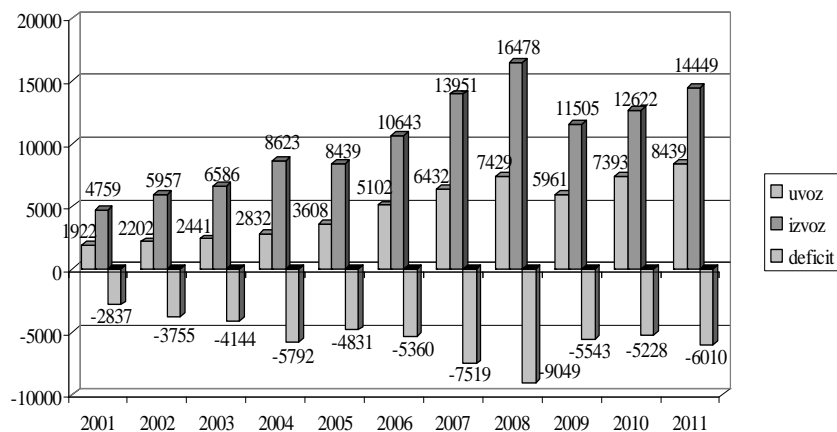


Izvor Tabela 1

Jedan od pokazatelja neuspešnosti tranzicije privrede Srbije je prisutan spoljnotrgovinski deficit. Osnovne karakteristike robne razmene Srbije sa inostranstvom u periodu od 2001. do 2011. godine prikazane su na Grafiku 6. Podaci iz Grafika 6 jasno pokazuju da je u tranzicionom periodu Srbija ostvarila deficit u spoljnotrgovinskoj razmeni. Osim toga, u periodu od 2001. godine do 2008. godine trgovinski deficit po vrednosti daleko premašuje vrednost izvoza. U periodu nakon 2008. godine došlo je do smanjenja deficita, ali i uvoza i izvoza usled dejstva svetske ekonomske krize. Može se pretpostaviti da će

spoljnotrgovinski deficit na dugi rok biti ključna karakteristika srpske privrede, pa čak i da se prema optimističkom scenariju otpočne sa reindustrijalizacijom.

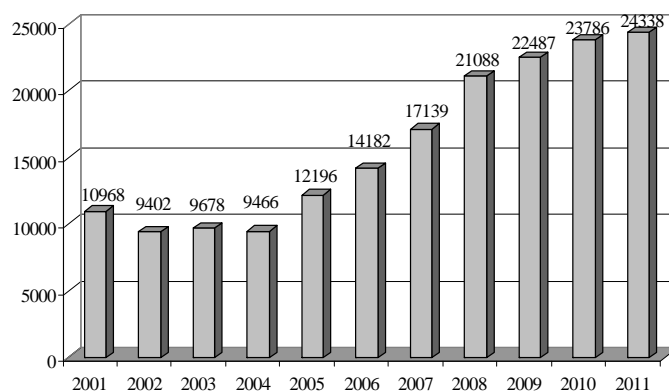
Grafik 6 Spoljnotrgovinska razmena Srbije u periodu od 2001. do 2011. godine, mil. €



Izvor Tabela 1

Početak procesa tranzicije označio je povećanje spoljnjeg duga Srbije, što se može videti na sledećem grafiku.

Grafik 7 Spoljni dug Srbije u periodu od 2001. do 2011. godine, u mil. €

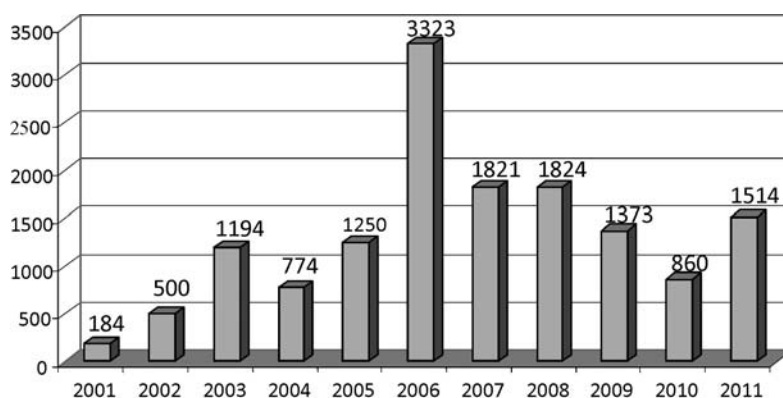


Izvor Tabela 1

Na osnovu prikazanih podataka može se zaključiti da se Srbija *de facto* nalazi u ozbiljnoj dužničkoj krizi. Problem vrlo ozbiljne dužničke krize nosioci ekonomske politike rešavaju tako što se dodatno zadužuju u još većem iznosu, nego što su godišnji iznosi otplata spoljnog duga. Posledično, spoljni dug Srbije je 2011. godine bio oko 2,5 puta veći nego 2001. godine.

Nakon političkih promena 2000. godine, 2001. godine donosi se nov Zakon o privatizaciji prema kome je privatizacija postala obavezna i sveobuhvatna. Dinamika procesa privatizacije se do danas odvijala onim tempom koji su predominantno određivali ulazni tokovi stranih direktnih investicija. Stoga se, s pravom može staviti znak jednakosti između privatizacije i priliva stranih direktnih investicija.

Grafik 8 Neto priliv stranih direktnih investicija u Srbiji u periodu od 2001. do 2011. godine, u mil. €



Izvor: *Tabela 1*

Nakon 2001. godine došlo je do ubrzanja procesa privatizacije, što je doprinelo povećanju priliva stranih direktnih investicija, koje su najveći iznos dostigle 2006. godine. U periodu nakon 2006. godine značajno je smanjen priliv stranih direktnih investicija. Tokom 2011. godine ostvaren je rast priliva stranih direktnih investicija koji je nastao pre svega po osnovu prodaje Deltine trgovinske firme „Maxi“ i „Tempo“ belgijskoj kompaniji „Delez“.

Svake godine Svetski ekonomski forum objavljuje Izveštaj o konkurentnosti država u svetu (The Global Competitiveness Report). U poslednjem Izveštaju o konkurentnosti utvrđen je Indeks globalne konkurentnosti za 143 zemlje u 2012. godini. Položaj zemalja jugoistočne Evrope prema ovom Izveštaju prikazan je u Tabeli 2.

Na osnovu prezentiranih podataka moglo bi se uočiti da Srbija nije izašla iz ekonomske i društvene krize, i da je po mnogim pokazateljima u još većoj krizi nego u prethodnom periodu. Uporedni podaci pokazuju da pozicija Srbije u poslednja tri izveštaja nije zavidna, i da se ona bolje rangira samo u odnosu na BiH od svih ostalih zemalja jugoistočne Evrope.

Prema mišljenju mnogih ekonomista, Srbija se nalazi u fazi usporene tranzicije koju ograničavaju mnogi faktori, a pre svega ekonomski i politički. Poslednjih nekoliko godina Srbija je postala veoma zavisna od stranih investicija. U situaciji kada se privreda ne može osloniti na sopstvene razvojne snage, već samo na priliv stranog kapitala, stope privrednog rasta su neizvesne. Ukoliko ulaganja izostanu i nulta stopa privrednog rasta biće dobar rezultat na kraju 2012. godine.

Tabela 2 Indeks globalne konkurentnosti zemalja jugoistočne Evrope

	GCI 2011–2012 (142 zemlje)	GCI 2010–2011 (133 zemlje)	GCI 2009–2010 (139 zemlje)	razlika 09/10 10/11	razlika 10/11 11/12
Albanija	78	88	96	+ 8	+ 10
B i H	100	102	109	+ 7	+ 2
Bugarska	74	71	76	+ 5	- 3
Hrvatska	76	77	72	+ 5	- 1
Makedonija	79	79	84	+ 6	/
Moldavija	93	94	n/a	/	- 1
Rumunija	77	67	64	- 3	- 10
Crna Gora	60	49	62	- 13	+ 11
Srbija	95	96	93	- 3	+ 1

Izvor: [8, 9, 10]

Institucionalni razvoj u funkciji unapređenja ekološkog aspekta investicionog ambijenta

Korenite reforme u srpskoj privredi, naročito intenzivirane nakon 2001. godine, najavile su početak vladavine tržišnih institucija. Razvoj institucija tržišne privrede pokazao se kao suštinski element u privlačenju većih tokova stranih direktnih investicija u privredu Srbije.

Kao ključni element institucionalnog razvoja, razvoj privatnog sektora, podržan stvaranjem nove institucionalne osnove za realizaciju procesa

privatizacije, ostvario je presudan uticaj na povećanje obima i dinamike priliva stranih direktnih investicija u privredu Srbije. *Prednosti primene* novog modela privatizacije, legalno ustanovljenim 2001. godine, za razvoj privrede Srbije su višestruke. *Prvo*, privlačenjem strateških investitora kroz privatizacioni kanal pruža se mogućnost za povećanje prihoda u državnoj kasi, i to kako direktno, usled prodaje društvenih preduzeća, tako i indirektno, putem oporezivanja profita afilijacija multinacionalnih korporacija. *Drugo*, multinacionalne korporacije, kao nosioci stranih direktnih investicija po pravilu poseduju komparativno veće vlasničko specifične prednosti u odnosu na lokalna preduzeća (zadržavanje prava kontrole nad specifičnom aktivom u osnovi i predstavlja jedan od motiva za preduzimanje direktnih investicija, u inostranstvo), koje se ogledaju u boljoj kapitalnoj opremljenosti, većoj efikasnosti u poslovanju, većoj produktivnosti i po tom osnovu većoj profitabilnosti. *Treće*, u poslednjoj deceniji XX veka došlo je do povećanja svesti multinacionalnih korporacija o potrebi realizacije odgovornih i održivih poslovnih strategija, što je uticalo na poboljšanje načina na koji strane direktne investicije indukuju privredni rast u zemlji domaćina i doprinose ostvarivanju održivih privrednih rezultata. Svakako da je, u uslovima kada se srpska ekonomija suočava sa potrebom ostvarivanja vizije održivog razvoja, ova nova razvojna uloga stranih direktnih investicija od nesumnjivo velikog značaja za ostvarivanje postavljenih strateških ciljeva.

Budući da je na samom početku reformskih procesa Vlada Srbije postavila pitanja zaštite životne sredine među prioritete, *ekološki prihvatljiv model privatizacije* postao je jedan od posebno značajnih elemenata ekološki podsticajnog investicionog okruženja u Srbiji. Postojeća zakonska rešenja služe i kao instrument sprečavanja ekološki nesavesnog ponašanja investitora, budući da sastavni deo tenderske dokumentacije za privatizaciju, kao i programa restrukturiranja subjekta privatizacije, čini program zaštite životne sredine. On uključuje, između ostalog, procenu uticaja konkretnog projekta na životnu sredinu, utvrđivanje domena zagađenja, kao i utvrđivanje obaveza države ili investitora u pogledu uklanjanja posledica zagađenja. U stvari, tenderska ponuda se rangira prema pet kriterijuma, među kojima je i zaštita životne sredine, tako da one investicije koje ne ispunjavaju ekološki kriterijum ili nemaju izrađene ekološke programe smatraju se ekološki nepodobnim, kako sa aspekta ostvarivanja prioritetnih ekoloških ciljeva, tako i sa aspekta ispunjavanja ekoloških standarda koji se smatraju „vizom“ za ulazak u Evropsku uniju.

Razvoj privatnog sektora, podržan donošenjem novog reformskog zakona, prate i mere reformi na planu uspostavljenja jakog bankarskog sistema. U Srbiji su reforme na planu uspostavljanja jakog bankarskog sistema inicirane potrebom stvaranja pogodnog investicionog okruženja radi obezbeđenja priliva svežeg

kapitala i intenziviranja procesa tranzicije u svim segmentima. Pozitivni efekti primenjenih mera na planu restrukturiranja bankarskog sektora odrazili su se na povećanje prisustva međunarodnih banaka na domaćem finansijskom tržištu sa višestrukim pozitivnim efektima na razvoj finansijskog sistema i privredu Srbije u celini. Praksa je pokazala da je ulazak stranih banaka na domaćem finansijskom tržištu doprineo usvajanju novih finansijskih instrumenata i tehnika, što je pozitivno uticalo na poboljšanje kvaliteta bankarskih usluga i jačanje tehnološke osnove razvoja domaćeg finansijskog tržišta. Osim toga, kako afilijacije stranih banaka koje posluju na domaćem tržištu predstavljaju deo međunarodne poslovne mreže matične kompanije, dodatni pozitivni efekti manifestuju se i u olakšavanju pristupa međunarodnom finansijskom tržištu. Pored direktnih koristi, značajno je napomenuti da je ulazak stranih banaka doprineo ostvarivanju i nekih indirektnih koristi. Ove indirektno koristi koje se nazivaju i spillover efekti, koji nastaju na osnovu direktne konkurencije između banaka u domaćem i inostranom vlasništvu, predstavljaju najznačajniji kanal za transfer naprednih finansijskih instrumenata i tehnika ka domaćim bankama. Sa povećanjem konkurentskog pritiska koji nastaje ulaskom banaka u inostranom vlasništvu na domaćem finansijskom tržištu, banke u domaćem vlasništvu su stimulisane da raspoložive resurse koriste efikasnije i da poboljšavaju kvalitet svojih usluga kako bi zadržale postojeću poziciju na tržištu.

Osim toga, posledice uspostavljenja jakog i održivog bankarskog sistema na životnu sredinu ogledaju se ostvarivanju sledećih indirektnih ekoloških koristi:

- preko pružanja finansijske podrške industrijskim preduzećima, olakšava se pristup kapitalu neophodnom za ulaganja u ekološki efikasnije tehnologije i opremu za kontrolu zagađenja;
- preko pružanja finansijske podrške stanovništvu, olakšava se pristup finansijskim sredstvima za nabavku ekološki efikasnijih sistema zagrevanja i nabavku vozila sa smanjenim negativnim učinkom na životnu sredinu;
- pružanjem mogućnosti za ostvarivanje pristupa kapitalu za finansiranje investicija u poljoprivrednom sektoru obezbeđuje se modernizacija ovog sektora i korišćenje raspoloživih obradivih površina i poljoprivrednih resursa na konkurentan i održiv način.

U cilju unapređenja domaćeg investicionog ambijenta, koji bi odlikovao visok stepen propustljivosti za veći priliv ekološki povoljnih tokova stranih direktnih investicija u privredu Srbije, država bi trebalo da preduzima aktivnosti u pravcu rešavanju problema korupcije. Efikasna primena mera na planu smanjenja korupcije i sive ekonomije, od velikog je značaja za ostvarivanje izvesnih poboljšanja u domenu zaštite životne sredine. Pozitivni efekti preduzetih mera na ovim poljima bi trebalo da doprinesu smanjenju mikrorizika poslovanja, budući da

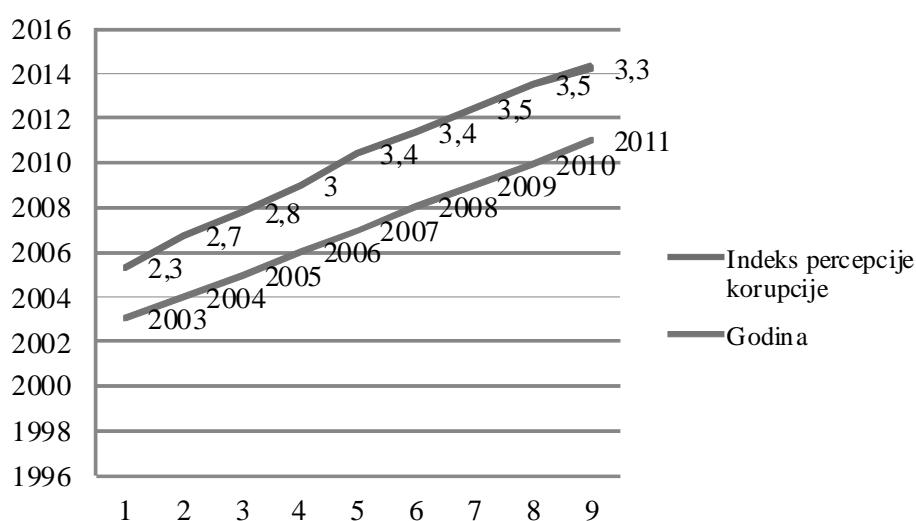
je to jedan od preduslova doslednog pridržavanja i implementacije ustanovljenih ekoloških propisa nacionalne ekonomije i važna determinanta efikasnosti primene ekonomskih instrumenata u politici zaštite životne sredine.

Transparency International, globalna organizacija za borbu protiv korupcije, već pune dve decenije publikuje „indeks percepcije korupcije, koji rangira zemlje i teritorije prema očekivanom nivou korupcije javnog sektora. On predstavlja jedan agregatni indikator koji kombinuje različite izvore informacija o korupciji, čineći na taj način mogućim poređenje zemalja“. [11] Prema listi *Transparency Internationala*, na skali od 0 (visok stepen korupcije) do 10 (veoma čiste ili nekorumpirane zemlje) indeksnih poena, Srbija je od početka tranzicionih procesa do danas napredovala na polju borbe protiv korupcije, u odnosu na predtranzicioni period.¹ Međutim, podaci potvrđuju da je Srbija ostvarila relativno spori napredak u odnosu na zemlje iz okruženja i da je u narednom periodu neophodno uložiti velike napore i preduzeti krupne zahvate kako bi se smanjila percepcija o korumpiranosti Srbije. Napredak na ovom polju predstavlja suštinski element u kreiranju privlačnog investicionog ambijenta, budući da investitori, pri donošenju odluke gde investirati veliki značaj pridaju očekivanom stepenu pravne sigurnosti ulaganja, uslovima poslovanja i stepenu sudske zaštite u zemlji domaćina. Poređenjem indeksa percepcije korupcije (*Corruption Perceptions Index – CPI*), u periodu od 2003. godine do 2011. godine za Srbiju, moglo bi se zaključiti da je investicioni ambijent tokom 2003., 2004. i 2005. godine bio opterećen visokim stepenom korupcije, na šta ukazuje podatak da je među 133, 146 i 159 zemalja, alternativno po godinama, rangiranih po stepenu korupcije, Srbija zauzela nezavidno 97. mesto i shodno CPI (koji je iznosio 2.3, 2.7 i 2.8, alternativno), zabeležila slabe rezultate po pitanju smanjenja korupcije. Pozitivna kretanja koja su usledila u oblasti smanjenja ovog mikrorizika poslovanja nakon 2006. godine, kada je Srbija rangirana na 90. mestu (sa CPI od 3.0), nastavljena su 2007. i 2008. godine, kada je od ukupno 179 i 180 zemalja, alternativno, Srbija zauzela 79. i 85. mesto, alternativno, sa CPI od 3.4. U odnosu na 2009. i 2010. godinu (kada je od ukupno 180 i 178 zemalja, alternativno, rangirana na 85. i 78. mestu, alternativno, sa CPI od 3.5), Srbija je na listi *Transparency Internationala* zabeležila niži rang, budući da se među 86 zemalja rangiranih po stepenu korupcije, našla na 86. mestu sa CPI od 3.3. Pogoršanje ranga i ocene Srbije po pitanju smanjenja korupcije posledica je delovanja pretežno faktora internog karaktera, među kojima su spora reforma sistema pravosuđa i slabljenje institucija ostvarili presudan uticaj. „Kao glavne probleme Srbije, predstavnici Transparentnosti Srbija naveli su kršenje antikorupcijskih zakona, narušavanje pravne sigurnosti usvajanjem

¹ Činjenica je, naime, da je 2000. godine Srbija na ovoj listi bila veoma loše rangirana, sa CPI od 1.3 indeksnih poena.

kontradiktornih i nejasnih odredbi, vaninstitucionalna moć političkih stranaka koja utiče na rad javnog sektora, neuređeno lobiranje, netransparentan proces donošenja odluka, nepotrebne procedure i nedovoljni kapaciteti organa koji vrše nadzor nad primenom zakona“ [12].

Grafik 9 Kretanje CPI (indeksa percepcije korupcije) u Srbiji u periodu od 2003. do 2011. godine



Izvor [11]

Napomena: Prikazan je CPI samo za godine u kojima su vršena istraživanja

Zaključak

Nakon desetogodišnjeg perioda intenzivnog sprovođenja procesa tranzicije, s pravom se može reći da uspešnost u realizaciji reformskih procesa predstavlja igru sa dvostrukim efektima. S jedne strane, atraktivnost domaćeg investicionog ambijenta dobrim delom je podržana ostvarenim rezultatima u reformskim procesima. S druge strane, efikasna realizacija procesa ekonomskih reformi jedan je od preduslova uspešne integracije Srbije u Evropsku uniju, pri čemu strateško opredeljenje za ulazak u Evropsku uniju *per se* dodatno povećava atraktivnost ambijenta za priliv stranih direktnih investicija.

Srbija je na samom startu procesa tranzicije potvrdila svoje strateško opredeljenje za integraciju u evropske nadnacionalne strukture. Međutim, u

procesu pridruživanja ona se suočava sa nizom političkih i ekonomskih zahteva, koji se više posmatraju kao sredstvo za eliminisanje prepreka za uspešnu političku i ekonomsku transformaciju, a ne kao cilj razvoja. Među ovim zahtevima koje bi Srbija trebalo da ispuni prema Evropskoj uniji, značajno mesto pripada ispunjavanju određenih zahteva u oblasti zaštite životne sredine.

Politička i ekonomska dešavanja na teritoriji Srbije su se u poslednjoj deceniji XX veka odrazila i na narušavanje odnosa saradnje između Srbije i Evropske unije u brojnim područjima, pa i domenu zaštite životne sredine. Do ponovnog uspostavljanja saradnje sa Evropskom unijom na području zaštite životne sredine dolazi nakon 2000. godine. Naime, Srbija je novembra 2000. godine postala deo Procesu stabilizacije i pridruživanja, čime su joj praktično stavljene na raspolaganju sve mere i instrumenti ovog procesa. Odluka o otvaranju pregovora za zaključivanje Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju doneta je aprila 2005. godine, kada je usvojen princip „dvostrukog koloseka“ za pregovore sa državnom zajednicom Srbija i Crna Gora. Veliki napredak za Srbiju u procesu integracije u Evropsku uniju učinjen je potpisivanjem Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju. Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju je nakon dvogodišnjih pregovora parafiran 7. novembra 2007. godine i potpisan zajedno sa Prelaznim sporazumom 29. aprila 2008. godine. Na taj način je obezbeđen okvir za razvoj međusobnog dijaloga u domenu političkih, ekonomskih i trgovinskih tema.

Sa potpisivanja Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju stvoreni su suštinski preduslovi za razvoj dijaloga i reafirmaciju odnosa saradnje Srbije sa Evropskom unijom u domenu zaštite životne sredine. To posebno ako se ima u vidu da član 88. SSP stav 2. eksplicitno definiše oblikovanje politike i mera tako da omoguće održiv ekonomski i društveni razvoj, uključivanjem pitanja zaštite životne sredine od samog početka sa zahtevima za harmoničnim društvenim razvojem. „Strane će razvijati i jačati saradnju u oblasti životne sredine sa ključnim zadatkom zaustavljanja dalje degradacije i poboljšanja postojećeg stanja u oblasti životne sredine u cilju ostvarivanja održivog razvoja.“ Posebno, saradnja će se uspostaviti „u cilju jačanja administrativnih struktura i postupaka radi obezbeđenja strateškog planiranja u oblasti životne sredine“, dok će saradnja između relevantnih aktera biti uspostavljena „radi usklađivanja propisa Republike Srbije sa pravnim tekovinama Zajednice.“² Potpisivanjem Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju Srbija se obavezuje na postepeno usklađivanje zakonodavstva sa pravnim tekovinama Evropske unije, kao i na njegovu doslednu primenu.

„Paralelno sa procesom privatizacije odvija se i proces usklađivanja srpskog zakonodavstva s propisima EU koji regulišu mere, uslove i standarde za zaštitu

² Član 11. Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju.

životne sredine i održiv razvoj. Sve se to sprovodi pod intenzivnim zahtevima i ekspertskim nadzorom EU i međunarodne zajednice.“ [5, str. 56] Postoje brojni razlozi koji govore u prilog saradnje i harmonizacije domaćeg sa ekološkim zakonodavstvom Evropske unije. *Prvo*, ekološki problemi ne poštuju političke, ekonomske i druge granice, budući da su oni po prirodi međunarodnog karaktera. Spontanom unilateralnom akcijom nemoguće je pozitivno rešavanje problema sa prekograničnom dimenzijom, te se usled toga međunarodna saradnja u domenu zaštite životne sredine javlja kao nužno neophodna. *Drugo*, i povezano sa prethodnim, prilagođavanje ekološke politike i zakonodavstva zemalja koje nisu članice politički i pravnoj regulativi Evropske unije neophodno je iz razloga što bez prihvatanja ekološke regulative nije moguća saradnja sa Evropskom unijom u tom domenu i, posebno, uspešna integracija u njene institucionalne strukture. Naime, usklađivanje domaćeg zakonodavstva sa zakonodavstvom Evropske unije na području zaštite i unapređenja životne sredine jedan je od preduslova napretka Srbije i prihvatanja ne samo od strane Evropske unije, već i celog sveta. *I najzad* ono što valja podvući je da se Evropska unija afirmisala kao lider u promociji održivog razvoja na međunarodnoj sceni i kao faktor podsticanja kontinuiranog dijaloga o efektivnim aktivnostima za održiv razvoj sa drugim zemljama.

Održivi razvoj predstavlja osnovni cilj i ključni princip politika i aktivnosti Evropske unije. Njegov značaj je jasno potvrđen u Ugovoru o osnivanju Evropske unije (1992), stavljajući Uniju pred izazovima „da deluje u pravcu održivog razvoja Evrope na bazi uravnoteženih odnosa između privrednog rasta i cenovne stabilnosti, visoko konkurentne socijalne tržišne ekonomije, sa ciljem ostvarivanja pune zaposlenosti i socijalnog napretka, i visokog nivoa zaštite i *poboljšanja kvaliteta životne sredine*.“ U osnovi „koncept održivog razvoja usmeren je na očuvanje prirodnih ekosistema i na racionalno korišćenje prirodnog bogatstva zemlje i povezano s tim na podizanje kvaliteta životne sredine i kvaliteta života. Ovaj koncept je proglašen ključem politike razvoja Evropske unije, a integralni pristup (davanje podjednakog značaja ekonomskoj i socijalnoj dimenziji razvoja, kao i zaštiti životne sredine) – osnovom politike zaštite životne sredine i svih politika na lokalnom, regionalnom i globalnom planu“ [3, str. 9].

Radi usklađivanja domaćeg zakonodavstva sa zakonodavstvom Evropske unije, srpska Vlada je jula 2004. godine usvojila prvi Akcioni plan za približavanje domaćih zakona *acquis communautaire* EU i obavezala se na usvajanje Akcionog plana na godišnjem nivou. Srpska Vlada je svoju odlučnost ka sprovođenju procesa harmonizacije politike zaštite životne sredine, pravnog i institucionalnog okvira, sa *acquis communautaire* Evropske unije u oblasti životne sredine jasno definisala donošenjem Rezolucije o pridruživanju Evropskoj uniji (usvojenoj na Narodnoj skupštini 13. oktobra) 2004. godine. Takvi napori su već u junu 2005. godine jasno

afirmisani donošenjem Nacionalne strategije za pristupanje Srbije Evropskoj uniji. „U procesu reforme Srbija treba odmah da započne pravno usklađivanje sa zakonodavstvom Evropske unije, i to ne mehanički i formalno, već u skladu sa razvojnim potrebama i sa realnim mogućnostima primene novih zakona. I zakonsko i institucionalno usklađivanje treba da budu u funkciji unutrašnje reforme. Na taj način je moguće usaglasiti dva uporedna toka: promenu strukture društva i države, i ispunjavanje obaveza iz saradnje (Proces stabilizacije i pridruživanja) sa Evropskom unijom“ [7, str. 11].

U Republici Srbiji je 2004. godine, u cilju ostvarivanja održivog upravljanja prirodnih resursa i obezbeđivanja zdrave životne sredine, postavljen nov zakonski okvir za zaštitu životne sredine donošenjem Zakona o zaštiti životne sredine, koji je znatno poboljšan donošenjem izmena i dopuna Zakona 2009. godine. Značajna podršku pitanjima zaštite životne sredine obezbeđena je postavljanjem strateške osnove za intenzivnije ostvarivanje aktivnosti u oblasti zaštite životne sredine i to donošenjem Nacionalne strategije održivog razvoja 2008. godine i Nacionalnog programa za zaštitu životne sredine marta 2010. godine. U dosadašnjem postupku harmonizacije domaćeg zakonodavstva sa zakonodavstvom Evropske unije u oblasti zaštite životne sredine učinjen je izvestan napredak u oblasti horizontalnog zakonodavstva, posebno sa aspekta razvoja institucionalnog okvira za *sprečavanje negativnog ekološkog uticaja investicija*, i to donošenjem Zakona o proceni uticaja na životnu sredinu (koji je usklađen sa odgovarajućim Direktivama EU 97/11/EC и 85/337/EC), Zakona o strateškoj proceni uticaja na životnu sredinu (koji je u saglasnosti sa Direktivom 2001/42/EC) i Zakona o integrisanom sprečavanju i kontroli zagađivanja životne sredine (transponovana je evropska direktiva 2008/1/EC – tada 96/61/EC).

Evropska Komisija je u analitičkom izveštaju (2011) donela ocenu da je u Srbiji ostvaren izvestan napredak u oblasti životne sredine postavljanjem novog institucionalnog i administrativnog okvira za upravljanje životnom sredinom, osnivanjem Ministarstva za životnu sredinu, rudarstvo i prostorno planiranje (2007) i Agencije za zaštitu životne sredine (SEPA). Međutim, „formalna koordinacija, mehanizmi informisanja i donošenja zajedničkih odluka između državnih organa za efektivnu implementaciju *acquis* EU su i dalje slabi“ [1, str. 115]. Preporuka Evropske Komisije je da bi trebalo nastaviti postupak konsolidacije državne administracije kako bi politika zaštite životne sredine podmirila postavljene zahteve. Osim toga, neophodno je posvetiti pažnju jačanju institucionalnih i administrativnih kapaciteta na lokalnom nivou i daljoj decentralizaciji u donošenju odluka u domenu upravljanja životnom sredinom.

Prema oceni Komisije prioritete aktivnosti u budućem periodu bi trebalo usmeriti ka:

1. u cilju unapređenja rada Sektora za kontrolu i nadzor pri Ministarstvu za životnu sredinu, rudarstvo i prostorno planiranje u primeni kriterijuma za inspekciju u oblasti životne sredine, neophodno je uspostaviti efikasniji sistem sprovođenja i jačati kooperaciju između različitih inspektorata (za životnu sredinu, vodu, zdravlje i trgovinu) i formalizovati kooperaciju između policije i tužilaštva;
2. u cilju unapređenja planiranja investicija u zaštitu životne sredine, neophodno je donošenje Strategije za približavanje životne sredine, koju bi trebalo da prati detaljni pregled stanja ekološke infrastrukture kao polazna osnova za izradu detaljnih planova implementacije;
3. uprkos povećanju svesti javnosti o značaju zaštite životne sredine, učešće javnosti u donošenju odluka koje se tiču zaštite životne sredine i pristup informacijama je i dalje veoma skromno. U narednom periodu bi trebalo posvetiti pažnju razvoju partnerskih odnosa između države i civilnog društva;
4. u pogledu horizontalnog zakonodavstva, preporuka Komisije je da bi trebalo usmeriti napore ka usaglašavanju zakonodavstva koji se odnosi na prekogranične aspekte procene uticaja na životnu sredinu;
5. u pogledu zakonodavstva u oblasti kvaliteta vazduha (koje je gotovo u potpunosti usklađeno sa Okvirnom Direktivom o kvalitetu vazduha) neophodno je uvođenje preostalih odredbi Direktive koje se odnose na arsen, kadmijum, živu, nikal, policiklične aromatične hidrokarbonate u ambijentalnom vazduhu;
6. usmeravanje napora ka efikasnijem sprovođenju Zakona o ambalaži i ambalažnom otpadu, usvojenim 2009. godine, rešavanjem pitanja sakupljanja otpada u ruralnim zajednicama, uklanjanjem ilegalnih smetilišta i osnivanjem kapaciteta za tretman štetnog orpada;
7. iako je Strategija za upravljanje nacionalnim otpadom usvojena 2010. godine, još uvek ne postoje mehanizmi za klasifikaciju otpada po izvoru i tretman otpada radi stvaranja reciklažnih materijala sa kojima se može trgovati. U narednom periodu je neophodno doneti i kombinovanu strategiju za smanjenja biorazgradivog otpada na deponijama, putem povećanja njegove upotrebe u ruralnim područjima, kao bio-otpada i upotrebe u velikim fabrikama;
8. kompletiranje zakonodavnog okvira i organizacija upravljanja u skladu sa principima Okvirne direktive o vodama, i razvoj infrastrukture u domenu upravljanja otpadnim vodama; kompletiranje zakonodavstva u cilju implementacije sistema za upravljanje životnom sredinom, kao i preduzimanje

neophodnih koraka u pravcu implementacije Stochkolmske konvencije o dugotrajnim organskim zagađivačima.

Ako se ima u vidu da je u periodu od 2001. godine do 2011. godine učešće stranih direktnih investicija značajno variralo (što potvrđuju podaci iz Tabele 1) i da je neujednačena dinamika priliva stranih direktnih investicija prvenstveno posledica njihove velike osetljivosti na makroekonomski i politički aspekt stabilnosti investicionog okruženja, s pravom se može zaključiti da je poboljšanje kvaliteta investicionog ambijenta od suštinskog značaja za povećanje kvantuma priliva stranih direktnih investicija u godinama koje slede. Međutim, pored unapređenja ekonomskog aspekta investicionog ambijenta, nadležni državni organi bi trebalo da u narednom periodu posvete posebnu pažnju unapređenju ekološkog aspekta investicionog ambijenta kako bi se stvorila klima koja će podsticajno delovati na priliv ekološki povoljnih tokova stranih direktnih investicija i stvorili bazični preduslovi za ostvarivanje održivog rasta i razvoja srpske privrede.

Zahvalnost

Rad je realizovan u okviru projekta br. 179066 „Unapređenje konkurentnosti javnog i privatnog sektora umrežavanjem kompetencija u procesu evropskih integracija Srbije”, koji finansira Ministarstvo prosvete i nauke Republike Srbije.

Literatura

1. European Commission, *Commission Opinion on Serbia's application for membership of the European Union*, Commission staff working paper analytical report, accompanying the document: Communication From the Commission to the European Parliament and the Council, {COM(2011) 668}, 2011.
2. Kovačević M., *Ekonomsko – finansijski odnosi sa inostranstvom – nužnost nove strategije*, Ekonomsko – finansijski odnosi sa inostranstvom – nužnost nove strategije, NDE i Ekonomski fakultet, Kragujevac, 2009.
3. Ministarstvo nauke i zaštite životne sredine, Agencija za zaštitu životne sredine, *Izveštaj o stanju životne sredine u Republici Srbiji - 2005*, Beograd, 2006.
4. Savić Lj., *Reindustrializacija kao osnova novog modela razvoja*, Ekonomsko socijalna struktura Srbije - Učinak prve decenije tranzicije, Naučno društvo ekonomista, Ekonomski fakultet, Beograd, 2010.

5. Udovički L., Radosavljević D., *Uticaj privatizacije na zaštitu životne sredine u Republici Srbiji*, Kvartalni monitor, br. 6, 2006.
6. Veselinović P., *Srbija i ekonomska tranzicija - dostignuti nivo i dalji pravci*, Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije, Ekonomski fakultet, Kragujevac, 2008.
7. Vlada Republike Srbije, *Nacionalna strategija Srbije za pristupanje Srbije i Crne Gore Evropskoj uniji*, Beograd, 2005.
8. World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2009–2010*, Geneva, Switzerland, 2009.
9. World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2010–2011*, Geneva, Switzerland, 2010.
10. World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2011–2012*, Geneva, Switzerland, 2011.
11. www.cpi.transparency.org/cpi2011/results/
12. www.euractiv.rs/eu-i-zapadni-balkan/3194-porast-korupcije-u-srbiji-.html
13. www.mfin.gov.rs
14. www.nbs.rs

TARGETIRANJE INFLACIJE U FUNKCIJI STABILNOSTI CENA

Milka Grbić,* Dr Milena Jakšić*

Apstrakt: Inflacija kao ključni makroekonomski problem savremene ekonomije zahteva blagovremeno preduzimanje odgovarajućih mera ekonomske politike u cilju postizanja i održavanja stabilnosti cena. S tim u vezi, targetiranje inflacije kao monetarni režim koji se primenjuje od kraja osamdesetih godina ima rastuću popularnost kako u razvijenim zemljama tako i u zemljama u razvoju. Ovaj režim je pokazao da može da održi inflaciju pod kontrolom i time stabilizuje inflatorna očekivanja. Primena targetiranja inflacije u Srbiji je pokazala različite rezultate, od onih kada je stopa inflacije bila u granicama targetirane, do onih kada je ona bila izvan predviđene zone. Faktori koji su tome doprinosili bili su posledica unutrašnjih prilika u srpskoj privredi, kao i uticaja faktora iz međunarodnog okruženja. Imajući u vidu navedeno, u radu će biti ukazano na pojam i principe targetiranja inflacije, zatim na izvesne dileme koje se javljaju u postupku sprovođenja targetiranja inflacije, kao i na pozitivne i negativne efekte ove strategije monetarne politike.

Ključne reči: targetiranje inflacije, monetarna politika, stabilnost cena

INFLATION TARGETING IN PRICE STABILITY FUNCTION

Abstract: Inflation as a key macroeconomic problem of modern economy requires timely undertaking of appropriate economic policy measures in order to achieve and maintain price stability. In this respect, inflation targeting as a monetary regime in force since the end of the eighties has growing popularity in developed countries as well as in the countries in development. This regime has shown that it can keep inflation under control and thus stabilize inflation expectations. The period of implementation of inflation targeting has shown different results in Serbia, from those when the inflation rate remained within the limits of the targeted, to those when it was outside the prescribed zone. Contributing factors were consequence of the internal circumstances in Serbian economy and the international environment impacts as well. Bearing this in mind, the concept and principles of inflation targeting will be pointed out in this paper, then some dilemmas arisen in the implementation of inflation targeting, as well as the positive and negative effects of this monetary policy strategy.

Keywords: inflation targeting, monetary policy, price stability

* Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet

Uvod

Osnovni zadatak monetarne politike je očuvanje „zdravog“ novca i stabilnosti cena. Radi ostvarenja ovih ciljeva, centralna banka koristi veći broj monetarnih strategija. Najčešće korišćene strategije monetarne politike su: targetiranje deviznog kursa, monetarno targetiranje, targetiranje inflacije i monetarna politika sa implicitnim nominalnim sidrom. Iako je primarni cilj monetarne politike postizanje stabilnosti cena, u ekonomskoj teoriji i praksi ne postoji konsenzus po pitanju načina ostvarivanja definisanog cilja. Imajući u vidu da su mnoge zemalje napustile druge monetarne režime, kao što su režim targetiranja deviznog kursa ili targetiranje monetarnih agregata, i prihvatile režim targetiranja inflacije, može se zaključiti da u poređenju sa drugim strategijama, uspeh strategije targetiranja inflacije potiče od brojnih pozitivnih makroekonomskih efekata iz domena obezbeđenja cenovne stabilnosti, stabilnosti dohotka, smanjenja neizvesnosti i učestalosti privrednih ciklusa.

Targetiranje inflacije devedesetih godina XX veka postaje opšte prihvaćen način vođenja monetarne politike u velikom broju kako razvijenih, tako i zemalja u razvoju. Primena strategije targetiranja inflacije pokazala se kao dobar način u borbi protiv inflacije. Naime, zemlje koje primenjuju ovu strategiju su uspele da smanje u isto vreme stopu inflacije i očekivanja po pitanju inflacije. Pri tom, stopa inflacije u tim zemljama nije ponovo rasla tokom narednih cikličnih oscilacija. Polazeći od navedenog, cilj rada je da predstavi osnovne karakteristike targetiranja inflacije, uzimajući u obzir iskustvo Srbije u primeni ove strategije. U definisanju navedenog cilja, autori polaze od stava da je nužno da makroekonomska politika obezbeđuje kako održavanje niske stope inflacije, tako i uslove za održiv privredni rast.

Stabilnost cena – ključni cilj centralne banke

Sedamdesetih godina XX veka u većem broju zemalja beležena je dvocifrena stopa inflacije. Inflacija predstavlja ozbiljan poremećaj koji iskrivljuje relativne cene, umanjuje štednju, destimuliše investicije, pospešuje odliv kapitala, narušava privredni rast, otežava ekonomsko planiranje i, u krajnjim slučajevima, dovodi do potpunog socijalnog i političkog sloma. Priznavanje visokih troškova inflacije dovelo je do stava da niska i stabilna inflacija može povećati nivo resursa koji se produktivno koriste u privredi i doprineti povećanju stope ekonomskog rasta [6, str. 362].

Očekivanja niske i stabilne inflacije dovode do stabilizacije cena. Stoga su potrebni signali koji pomažu u fiksiranju inflatornih očekivanja i kreiranju niže

inflacije. Polovinom sedamdesetih godina XX veka, jedan broj industrijski razvijenih zemalja usvaja monetarno targetiranje koje podrazumeva kontrolu stope rasta monetarnih agregata od strane centralne banke. Uspeh strategije targetiranja monetarnih agregata podrazumeva da mora da postaji snažan i pouzdan odnos varijable cilja (inflacija ili nominalni dohodak) i targetiranog agregata [6, str. 364]. Zbog rastuće nestabilnosti odnosa između monetarnih agregata i varijabli cilja, monetarno targetiranje se nije pokazalo uspešnim u kontrolisanju inflacije.

Uprkos činjenici da su iskustva zemlja u pogledu suzbijanja inflacije različita, monetarne vlasti širom sveta, između ostalog, zauzimaju jedinstven stav da je snažno nominalno sidro¹ ključni faktor za ostvarivanje dobrih ishoda monetarne politike. U potrazi za boljim nominalnim sidrom devedesetih godina, strategija monetarnog targetiranja zamenjena je strategijom targetiranja inflacije. Targetiranje inflacije predstavlja okvir monetarne politike čije su karakteristike javno objavljivanje numeričkog targeta (ili raspona) za jedan ili više vremenskih perioda i eksplicitna izjava da niska i stabilna stopa inflacije predstavlja primarni dugoročni cilj monetarne politike [1, str. 4]. Druge značajne karakteristike targetiranja inflacije povezane su sa velikim naporima u komunikaciji sa javnošću o planovima i ciljevima monetarne politike i u mnogim slučajevima mehanizmima koji ojačavaju odgovornost centralne banke za postizanje ovih ciljeva.

Kreiranje, primena i ocena targetiranja inflacije mogu biti uspešno vođeni na osnovu šest ključnih principa [3, str. 13].

1. Primarna uloga monetarne politike je da obezbedi nominalno sidro za ekonomiju. Uz to, pridavanje važnosti drugim ciljevima ne sme biti u suprotnosti sa predviđenim sidrom za inflaciju i inflatorna očekivanja.
2. Efikasan režim targetiranja inflacije, u prvom redu, će imati efekat na blagostanje, smanjenjem neizvesnosti, usmeravanjem inflatornih očekivanja i smanjenjem učestalosti i jačine privrednih ciklusa.
3. Uspeh režima targetiranja inflacije zavisi od drugih politika, koje zadatak monetarne politike čine lakšim i sa više kredibiliteta.
4. Zbog zaostajanja u transmisionom mehanizmu monetarne politike, kao i zbog odstupanja inflacije od njenog targeta i odstupanja stvarnog od potencionalnog outputa, nije moguće, a ni poželjno, da se inflacija drži na tačno utvrđenom targetu. Naime, u praksi se targetiranje inflacije svodi na prognoziranje inflacionih targeta.

¹ Nominalno sidro je nominalna varijabla (stopa inflacije, devizni kurs ili novčana masa) koju kreatori monetarne politike koriste da ograniče nivo cena.

5. S obzirom na mogućnost konflikta između inflacije i drugih ciljeva, centralna banka mora imati prilično jasne ciljeve i biti dovoljno nezavisna od političkih zbivanja da bi postigla ove ciljeve.
6. Neophodni su efikasni mehanizmi kontrole i odgovornosti kako bi se osiguralo da se centralna banka ponaša na način koji je konzistentan sa najavljenim osnovnim ciljevima i da se monetarna politika zasniva na ispravnoj praksi.

Potrebno je praviti razliku između targetiranja inflacije kao pravila za vođenje monetarne politike i određivanja ciljne stope inflacije u slučaju vođenja monetarne politike na bazi nekog drugog pravila u kome se ciljna stopa inflacije javlja kao jedan od elemenata na bazi koga se formuliše pravilo za vođenje monetarne politike. Monetarna politika, koja se vodi na bazi targetiranja stope inflacije podrazumeva stopu inflacije kao eksplicitan target, dok u slučaju vođenja monetarne politike na bazi pravila povratne sprege, kakvo je Tejlorovo pravilo, ciljna stopa inflacije se javlja kao implicitni target [7, str. 6].

Postoji nekoliko preduslova koje zemlja treba da ispunjava da bi strategija targetiranja inflacije bila uspešno sprovedena. Za primenu targetiranja inflacije neophodno je obezbediti: održive javne finansije, veoma dobro poznavanje transmissionog mehanizma između instrumenata monetarne politike i inflacije, razvijen finansijski sistem, nezavisnost centralne banke sa naglaskom na očuvanje stabilnosti cena kao glavnog zadatka, sposobnost monetarnih vlasti da dobro predviđaju kretanje inflacije, nepostojanje drugih nominalnih sidara osim inflacije i transparentnu monetarnu politiku [4, str. 5]. U praksi nikada ne postoji ostvarenje svih navedenih preduslova, već je uvek reč o većem ili manjem stepenu u kojem pojedine zemlje ispunjavaju navedene uslove.

Monetarna politika targetirane inflacije se obično uvodi iz sledećih razloga [4, str. 26]:

1. da bi se osigurala kredibilna monetarna politika, vrlo često nakon dugog razdoblja visoke inflacije i/ili gubitka nekog drugog kredibilnog cilja monetarne politike (deviznog kursa ili monetarnih agregata),
2. da bi se centralnoj banci omogućio nezavisan instrument monetarne politike, uz zadržavanje pune odgovornosti za svoje poteze,
3. da bi se smanjili društveni i ekonomski troškovi smanjenja inflacije, smanjujući inflatorna očekivanja u realnom i finansijskom sektoru,
4. radi stabilizacije nivoa outputa na način da jaz između potencijalnog i stvarnog outputa bude što manji.

Režim targetiranja inflacije uključuje, direktno i aktivno, oblikovanje inflatornih očekivanja. U prilog pomenutom služi i konstatacija da je targetiranje inflacije način manipulacije očekivanjima u vezi sa budućom inflacijom [2, str. 391]. Istraživanja su

pokazala da u zemljama u kojima se primenjuje targetiranje inflacije, inflatorna očekivanja u manjoj meri reaguju na makroekonomske fluktuacije nego što je to slučaj u ostalim zemljama.

Operativni aspekti targetiranja inflacije

Specifičnost primene režima targetiranja inflacije posledica je izvesnih dilema sa kojima se susreću kreatori monetarne politike. Targetiranje inflacije, kao i druge strategije iz okvira ekonomske politike, podrazumeva veći broj sastavnih elemenata koje treba uskladiti i postaviti u domen optimalnosti, da bi strategija dala željene rezultate u praksi.

U postupku primene strategije targetiranja inflacije, nameće se pitanje koji pokazatelj stope inflacije treba uzeti kao predmet targetiranja [4, str. 28]. U tom smislu, centralne banke se suočavaju sa izborom između transparentnosti i mogućnosti da kontrolišu inflaciju. Prednost šire definisane mere inflacije, kao što je indeks potrošačkih cena, ogleda se u činjenici da takav pokazatelj javnost bolje razume. Međutim, problem je u tome, što kretanje indeksa potrošačkih cena odražava uticaj drugih faktora, a ne samo promene mera monetarne politike. S druge strane, uže definisana mera inflacije, kao što je bazna inflacija, koja isključuje moguće efekte prolaznih šokova, mogla bi biti bolje kontrolisana od strane centralne banke. Istovremeno, to može biti teže za javnost da proceni vođenje monetarne politike na osnovu takve mere. Imajući u vidu naglasak na odgovornosti centralnih banaka i transparentnosti monetarne politike u režimu targetiranja inflacije, izbor odgovarajućeg pokazatelja inflacije može biti ozbiljan izazov, naročito za centralnu banku koja tek treba da dobije svoj kredibilitet.

Targetirana stopa inflacije može biti određena na različite načine: kao jedinstvena vrednost, kao raspon, ili kao zona fluktuacije oko fiksne centralne vrednosti. Mali broj centralnih banaka definiše targetiranu inflaciju kao jedinstvenu vrednost, u većini slučajeva ona se definiše kao zona fluktuacije. Potrebno je istaći da određivanje targetirane stope inflacije, kao jedinstvene vrednosti, olakšava formiranje očekivanja od strane ekonomskih subjekata. Međutim, utvrđivanje intervala u kome bi se našla targetirana stopa inflacije povećava fleksibilnost monetarne politike, naročito ukoliko je reč o cikličnim fluktuacijama [7, str. 8]. Pri tome, širi raspon (zona fluktuacije) povećava šanse da će monetarna politika biti uspešnija u održavanju targetirane inflacije unutar definisanog raspona. S druge strane, suviše veliki raspon može da smanji sposobnost targetiranja inflacije da „usidri“ inflatorna očekivanja, a to može biti od manje pomoći u uspostavljanju antinflatornog kredibiliteta centralne banke.

Jedna od dilema koja se pojavljuje prilikom uvođenja inflacionog targeta jeste određivanje dužine perioda za koji se inflacija targetira. Poznato je da monetarna politika utiče na stanje u privredi, a posebno na stopu inflacije sa dugim zakašnjenjem.

Prihvatanjem dužeg vremenskog horizonta za targetiranje inflacije olakšava se donošenje ekonomskih odluka i obezbeđuje poverenje u monetarnu politiku i njene ciljeve. U industrijski razvijenim zemljama, zakasneli uticaj monetarne politike na inflaciju se procenjuje na period od dve godine. Stoga, kraći period za koji se određuje targetirana stopa inflacije, kao što je godina dana, može prouzrokovati izvesne probleme [4, str. 29]. Prvo, čak i kada se monetarna politika sprovodi optimalno, vrlo je teško upravljati stopom inflacije u tako kratkom vremenskom horizontu. Drugo, pokušaj da se utvrdi godišnja targetirana inflacija, ima za posledicu prekomernu nestabilnost drugih instrumenata monetarne politike, kako bi se taj cilj ostvario. Treći problem je, što u suviše kratkom roku pretila opasnost da nedovoljna pažnja bude posvećena fluktuacijama outputa. U praksi postoje različita rešenja, budući da je inflacija uvek pod uticajem nepredviđenih šokova i vremenskih kašnjenja. Na primer, na početku primene targetiranja inflacije, Kanada i Novi Zeland usvojile su period od 18 meseci, Australija je taj horizont definisala kao period privrednog ciklusa, dok je vlada Velike Britanije mogla da menja target svake godine ili da ga prilagođava fazi privrednog ciklusa.

Dilema postoji i u vezi s tim ko je odgovoran za utvrđivanje i objavljivanje targetirane stope inflacije. U praksi su se pojavile tri opcije: centralna banka, vlada, ili zajedno centralna banka i vlada. U većini slučajeva inflacione taržete zajednički određuju centralna banka i vlada, kako bi pokazali da ne postoji konflikt između monetarne i fiskalne politike i da su svi kreatori politike posvećeni postizanju definisanog cilja. Među ekonomistima, postoji konsenzus [4, str. 31] da centralne banke treba da budu nezavisne u vođenju monetarne politike kako bi postigle targetiranu inflaciju ili druge ciljeve monetarne politike. Uz to, ne bi trebalo da imaju nezavisnost kada je u pitanju određivanje stope targetirane inflacije ili drugih ciljeva monetarne politike.

Prednosti i nedostaci targetiranja inflacije

U poređenju sa drugim strategijama koje monetarna politika koristi da bi postigla isti cilj (stabilnost cena), evidentne su potencijalne prednosti i nedostaci targetiranja inflacije. Za razliku od targetiranja deviznog kursa, a slično monetarnom targetiranju, targetiranje inflacije omogućava monetarnoj politici da se usmeri na stanje u domaćoj privredi i da odgovori na šokove kako iz domaćeg, tako i iz međunarodnog okruženja. Pored toga, uspešno targetiranje inflacije ne zavisi od postojanja stabilnog odnosa novac-inflacija sve dok druge informacije omogućavaju monetarnim vlastima da prognoziraju inflaciju i uticaj trenutnog stanja monetarne politike na ekonomiju [6, str. 387].

Targetiranje inflacije i targetiranje deviznog kursa su strategije koje javnost razume, za razliku od strategije monetarnog targetiranja koja je manje razumljiva.

Javnost brzo shvata inflacioni target, jer je promena cena neposredna i direktna briga pojedinca [6, str. 370]. Inflacioni targeti čine jasnijim ciljeve centralne banke i stoga su bolji za povećanje transparentnosti monetarne politike.

Kao posebna prednost targetiranja inflacije, ističe se razumljiva i redovna komunikacija sa javnošću. Centralne banke koje targetiraju inflaciju ne samo da su se angažovale u ekstenzivnim kampanjama javnog informisanja, i na distribuciji različitih publikacija, već se široj javnosti, učesnicima na finansijskim tržištima i političarima objašnjavaju sledeći koncepti: ciljevi i ograničenja monetarne politike, uključujući i razloge za targetiranje inflacije, numeričke vrednosti targetirane inflacije i način na koji se one određuju, zatim, kako će se ciljevi po pitanju inflacije ostvariti s obzirom na tekuće ekonomske uslove i razlozi bilo kakvog odstupanja u odnosu na postavljeni cilj [5, str. 505]. Izveštaji o inflaciji, pružaju i prognoze o inflaciji, dok većina predstavlja i prognoze outputa, a neki daju i projekciju kretanja politike u vezi sa kamatnim stopama. Navedeni naponi u domenu komunikacija unapredili su planiranje u privatnom sektoru, smanjujući neizvesnost u vezi sa monetarnom politikom i delom edukujući javnost o onome šta centralna banka može, a šta ne može da ostvari. To je doprinelo jasnijem definisanju odgovornosti centralne banke i vlade u vođenju monetarne politike.

S obzirom da je javnost svesna cilja održavanja stabilnosti cena, centralna banka postaje odgovornija za održavanje niske inflacije. Time se centralna banka bazira na ono što može da postigne, a to je kontrola inflacije. Dakle, prednost je u tome što strategija targetiranja inflacije može da smanji politički pritisak na centralnu banku da poveća privredni rast i broj radnih mesta sprovođenjem ekspanzivne monetarne politike i time smanji verovatnoću vođenja vremenski nedosledne politike.

S povećanjem transparentnosti raste i odgovornost za održavanje stope inflacije u okviru unapred određenog raspona. Naime, javnost će vrlo jednostavno prosuditi da li je cilj postignut ili ne. Novi Zeland predstavlja primer visoke odgovornosti centralne banke u režimu targetiranja inflacije, gde vlada, po zakonu o centralnoj banci ima pravo da otpusti guvernera ako stopa inflacije pređe targetiranu [4, str. 505]. U drugim zemljama koje primenjuju targetiranje inflacije, odgovornost centralne banke je manje formalizovana, tj. ne postoje eksplicitne sankcije već one podrazumevaju gubitak institucionalnog i ličnog ugleda ili prestiža.

Targetiranje inflacije ublažava posledice inflatornih udara [5, str. 506]. Primeri zemalja u kojima je ova teza potvrđena su Kanada, Velika Britanija i Švedska. U Kanadi, na primer, ubrzo nakon što su usvojeni inflacioni targeti u februaru 1991. godine, uveden je novi porez na robe i usluge. To je predstavljalo negativan šok na strani ponude koji je pre uvođenja novog režima mogao dovesti do velikog skoka inflacije. Umesto toga, posledica povećanja poreza bila je neznatno jednokratno povećanje nivoa cena, bez daljeg rasta zarada i cena koji bi izazvao kontinuirani rast stope inflacije.

Pored očiglednih prednosti, strategija targetiranja inflacije nije bez potencijalnih problema. S tim u vezi, kritičari navode četiri nedostatka ove strategije monetarne politike: kašnjenje u signaliziranju, prevelika rigidnost, moguće povećanje fluktuacija u proizvodnji i slab ekonomski rast [5, str. 506].

Targetiranje inflacije ne daje trenutne signale o smeru monetarne politike jer inflacija reaguje na promene u instrumentima monetarne politike sa dugim i promenljivim zakašnjenjem, a na inflaciju utiču i drugi faktori osim mera monetarne politike [8, str. 1137]. Suština delovanja transmisionog mehanizma sastoji se u tome, da se monetarnom politikom, preko finansijskog tržišta, utiče na tržište roba i usluga, a zatim i na agregatnu tražnju. Postoji više kanala putem kojih se taj efekat ostvaruje i oni imaju različitu brzinu i različit intenzitet.

Smatra se da targetiranje inflacije nameće rigidno pravilo kreatorima monetarne politike i ograničava njihovu diskreciju u reagovanju na nepredviđene okolnosti. Međutim, inflaciono targetiranje, kao aktuelna praksa, je daleko od rigidnosti. S tim u vezi, targetiranje inflacije ne podrazumeva čvrste preporuke o tome kako bi centralna banka trebalo da upravlja monetarnom politikom. Ono više zahteva da centralna banka preduzima one akcije kojima se mogu ostvariti inflacioni targeti. Takođe, targetiranje inflacije nikada ne zahteva da se centralna banka fokusira samo na jednu ključnu varijablu. Uz to, centralne banke u režimu targetiranja inflacije ostavljaju sebi značajan prostor da reguju na fluktuacije preko nekoliko instrumenata.

Značajna kritika targetiranja inflacije je da se fokusira samo na inflaciju što ima za posledicu veće fluktuacije outputa. Odluka kreatora politike da izaberu inflacione targete iznad nule je izraz opreznosti da bi veoma niska inflacija mogla imati negativne efekte na realni sektor. Centralne banke u zemljama koje primenjuju targetiranje inflacije prate fluktuacije u outputu i zaposlenosti i voljne su da minimizuju padove outputa korekcijom srednjoročnih inflacionih targeta radi ostvarenja dugoročnog cilja. Pored toga, fleksibilnost režima targetiranja inflacije pruža mogućnost reakcije na šokove ponude (npr. ako dođe do restrikcija u ponudi energije i sirovina može se menjati kombinacija u indeksu cena, ili se može odstupiti od planirane politike uz obavezu da se objasne razlozi ove akcije).

Primedbu, da targetiranje inflacije dovodi do malog rasta outputa i zaposlenosti, dosadašnje iskustvo ne potvrđuje. Smanjenje inflacije se obično povezuje sa proizvodnjom koja je manja od uobičajene. U uslovima targetiranja inflacije, nakon što se postigne niža stopa inflacije, output i zaposlenost se vraćaju bar na prethodno ostvarene nivoe. S tim u vezi, moćan ekonomski rast nakon dezinflacije u mnogim zemljama koje su usvojile targetiranje inflacije, može se tumačiti da ova strategija, pored toga što kontroliše inflaciju, promovise i rast realne ekonomije.

Targetiranje inflacije u Srbiji

U Srbiji, pokušaj postizanja makroekonomske stabilnosti uvođenjem fiksnog deviznog kursa nije dao odgovarajuće rezultate. Kratkoročni efekat politike deviznog kursa kao nominalnog sidra, postepeno je gubio svoju moć. Stopa inflacije je bila viša u odnosu na spoljnotrgovinske partnere, uglavnom zemlje EU, što je, u kombinaciji sa fiksnim paritetom, uslovalo apresijaciju realnog deviznog kursa sa negativnim posledicama po stanje u tekućem platnom bilansu. Rastući troškovi režima fiksnog deviznog kursa nametnuli su potrebu uvođenja fleksibilnije monetarne strategije.

U Srbiji se od 2006. godine primenjuju novi principi i pravila vođenja monetarne politike². Narodna banka Srbije (NBS) je polovinom 2006. godine kao svoj osnovni cilj definisala ostvarenje bazne inflacije, računata na osnovu indeksa cena na malo, u targetiranom rasponu. Sporazumom o ciljanju (targetiranju) inflacije, koji su potpisale NBS i Vlada Republike Srbije, označen je formalni prelazak NBS na režim targetiranja inflacije počev od 1. januara 2009. godine. Određene strukturne promene u privredi Srbije, veći stepen otvorenosti ka EU i veći stepen eurizacije, koji doprinosi izuzetno brzom transmisiji inflacionog kolapsa, usloveli su prelazak na novi režim monetarne politike [2, str. 396]. Procena NBS je bila da, u takvim uslovima, targetiranje deviznog kursa ili monetarnih agregata, ne mogu da obezbede stabilnu i nisku stopu inflacije. U tom smislu, Monetarni odbor NBS je ustanovio određene zakonitosti Novog okvira monetarne politike koje se mogu sistematizovati na sledeći način [9, str. 3]:

1. objavljene targetirane stope inflacije predstavljaju samo numeričke smernice za monetarnu politiku koju sprovodi NBS;
2. NBS postiže ciljanu stopu inflacije korekcijama kamatne stope, koja se primenjuje u sprovođenju dvonedeljnih repo-operacija, a koja je referentna kamatna stopa i glavni instrument monetarne politike. Ostali instrumenti, uključujući i intervencije na deviznom tržištu, imaju pomoćnu ulogu;
3. NBS sprovodi režim rukovođeno plivajućeg deviznog kursa i zadržava pravo da na deviznom tržištu interveniše u slučaju prevelikih dnevnih oscilacija deviznog kursa, ugroženosti finansijske i cenovne stabilnosti i zaštite adekvatnog nivoa deviznih rezervi;

² Memorandum Narodne banke Srbije o principima novog okvira monetarne politike, 30. avgust 2006. NBS je ovim dokumentom prešla na novi okvir monetarne politike koji je najavljen kao „put ka ostvarivanju ciljeva niske inflacije“.

4. odluke o promenama referentne kamatne stope Monetarni odbor donosi na osnovu analiza i prognoza ekonomskih i inflatornih kretanja, na sednicama čiji je raspored unapred utvrđen;
5. monetarni odbor redovno obaveštava javnost o ostvarenju postavljenih ciljeva i o merama koje preduzima radi njihovog ostvarivanja u budućnosti.

Referentna kamatna stopa se koriguje ukoliko projekcija odstupa od objavljenih ciljeva, na primer, koriguje se naviše ukoliko su inflacioni targeti znatno i trajno ugroženi, i obrnuto. Promena referentne kamatne stope se vrši na predvidljiv način, reagovanjem na velike poremećaje i zanemarivanjem manjih, prolaznih poremećaja. Pored referentne kamatne stope, koja predstavlja osnovni instrument monetarne politike, u upotrebi su i [9, str. 6-7]: stopa obavezne rezerve na depozitni potencijal komercijalnih banaka koja ima samo pomoćnu ulogu i intervencije na deviznom tržištu koje donošenjem Memoranduma načelno prestaju da budu direktni instrument monetarne politike.

Period od 2006. do 2009. godine je bio prelazni period do zvaničnog uvođenja targetiranja inflacije. Od 2009. godine inflacioni targeti se utvrđuju kao jedinstvena vrednost s dozvoljenim odstupanjem, za svaki pojedinačni mesec u godini, pod pretpostavkom njihovog kontinuiranog ostvarenja između decembra prethodne i decembra posmatrane godine. To omogućava da se ostvarenje targetirane inflacije prati po mesecima, a ne samo na kraju godine, što doprinosi odgovornosti i kredibilitetu monetarnih vlasti, a time i stabilizaciji inflatornih očekivanja [13, str.18]. U cilju postizanja srednjoročne cenovne stabilnosti, NBS je u saradnji sa Vladom RS krajem 2009. godine utvrdila targetirane stope inflacije do kraja 2012. godine. Utvrđeni inflacioni targeti za kraj godine, kao i realizovana stopa inflacije prikazani su u Tabeli 1.

Tabela 1 Inflacija: targeti i rezultati u periodu 2006 – 2012. godine

Godina	Inflacioni target	Stopa inflacije
2006	7 – 9%	5,9%
2007	4 – 8%	5,4%
2008	3 – 6%	10,1%
2009	8 ± 2%	6,6%
2010	6 ± 2%	10,3%
2011	4,5 ± 1,5%	7,0%
2012	4 ± 1,5%	-

Izvor: *www.nbs.rs*

Glavni zadatak monetarne politike u 2006. godini je bio da zaustavi inflaciju koja je bila van kontrole u 2005. godini. Zahvaljujući merama monetarne politike, na osnovu novog okvira, ukupna inflacija je smanjena od nivoa 17,7% na 6,6%, a bazna inflacija od 14,5% na 5,9%. Za potrebe održavanja bazne inflacije u projektovanom okviru, NBS je intervenisala smanjenjem referentne kamatne stope. Krajnji efekat takve akcije bio je bazna inflacija ispod donje granice ciljanog raspona.

U 2007. godini NBS je ostvarila planirani cilj, sa izvesnim oscilacijama u toku godine. Naime, u prvoj polovini godine nastavljen je opadajući trend iz prethodne godine i bazna inflacija je smanjena ispod donje granice targetiranog raspona, tako da je sredinom godine ostvaren međugodišnji rast bazne inflacije od samo 2,3%. Međutim, u drugoj polovini godine, velika suša je za posledicu imala znatniji porast cena industrijsko-prehrambenih proizvoda i ubrzanje bazne inflacije [11, str. 21]. Kada je inflacija bila ispod projektovanog donjeg limita, referentna kamatna stopa je postepeno smanjivana (na 9,5% početkom juna), nakon toga, usled rasta inflatornog pritiska, referentna kamatna stopa je uvećana (10% na kraju godine).

Širina targetiranog raspona za 2008. godinu u odnosu na 2007. godinu je smanjena, kako bi se inflaciona očekivanja usmerila ka nižem nivou. Bazna inflacija je u 2008. godini premašila gornju granicu targetiranog raspona (3–6%) i na kraju godine je iznosila 10,1%, (Tabela 1). Premašivanje gornje granice targeta je posledica uticaja većeg broja faktora, a pre svega rekordnog rasta cena nafte u prvoj polovini godine, rasta cena hrane, i time izazvanog rasta inflatornih očekivanja, kao i ekspanzivnog karaktera fiskalne politike [12, str. 20]. Da bi ublažila inflatorne pritiske, NBS je povećala referentnu kamatnu stopu nekoliko puta u toku godine (od 10% na početku do 17,75% na kraju godine).

Usvajanjem strategije potpunog targetiranja inflacije, NBS je u 2009. godini preuzela odgovornost za ukupnu, a ne samo za baznu inflaciju. Targetiranje ukupne umesto bazne inflacije omogućava efikasniju komunikaciju s javnošću i time veći uticaj na stabilizaciju inflatornih očekivanja, koja su ključna pri donošenju odluka ekonomskih subjekata [13, str. 17]. Početni rezultati nove monetarne strategije bili su ohrabrujući, posebno imajući u vidu da je prva godina potpunog targetiranja inflacije protekla u uslovima kulminacije svetske ekonomske krize. Održavanje inflacije u granicama targetiranog raspona je posledica, pre svega, niske agregatne tražnje, pada cena hrane zahvaljujući dobroj godini u poljoprivredi i zamrzavanja plata u državnoj administraciji [15, str. 11]. U skladu sa smanjivanjem inflatornih pritisaka, NBS je smanjivala i stepen restriktivnosti monetarne politike. Prosečna ponderisana mesečna stopa na dvonedeljne repo operacije imala je najviši nivo u januaru, kada je iznosila 17,5%, da bi se u decembru spustila na 9,92% [13, str. 20].

Do sredine 2010. godine bilo je naznaka da će se inflacija kretati u granicama cilja. Međutim, loša poljoprivredna sezona, kao i znatan rast svetskih cena hrane, prouzrokovali su znatna poskupljenja hrane u Srbiji, što je presudno uticalo na rast inflacije u drugoj polovini godine [15, str. 3]. Međutim, zbog jačine i karaktera poremećaja, inflacija je krajem godine iznosila 10,3% (cilj za decembar $6 \pm 2\%$, Tabela 1). Radi obuzdavanja inflatornih pritisaka, NBS je preduzimala restriktivne mere monetarne politike, pre svega povećavajući referentnu kamatnu stopu nekoliko puta u toku godine.

U cilju obuzdavanja inflatornih pritisaka, Narodna banka Srbije je i u 2011. godini nastavila da preduzima restriktivne mere monetarne politike. Međugodišnja inflacija je u aprilu zabeležila svoj maksimum (13,6%) [16, str.5]. Usled stabilizacije cena prehrambenih proizvoda i sezonski neuobičajenog pada cena voća i povrća, došlo je do usporavanja rasta potrošačkih cena. U poslednjem tromesečju 2011. godine međugodišnja inflacija (7%) se spustila blizu gornje granice dozvoljenog odstupanja od cilja ($4,5 + 1,5\%$), pre svega, kao posledica usporavanja rasta cena hrane. Najveći doprinos rastu cena u 2011. godini potiče od kućne hemije, odeće i obuće, alkoholnih pića i zanatskih usluga [17, str. 6].

Projektovana inflacija za 2012. godinu je $4 \pm 1,5\%$. Predviđeno je da se u prvih šest meseci inflacija kreće oko donje granice dozvoljenog odstupanja od cilja. Nakon toga, očekuje se postepeni rast inflacije, uz zadržavanje u granicama dozvoljenog odstupanja od cilja, pri čemu se očekuje dostizanje gornje granice tog odstupanja u prvoj polovini 2013. godine. Najveća neizvesnost u pogledu ostvarenja projekcije odnosi se na razvoj situacije u međunarodnom okruženju i karakter fiskalne politike u zemlji [17. str. 3].

Zaključak

Mnoge zemlje, bez obzira na stepen ekonomskog razvoja, koje žele da održe nezavisnu monetarnu politiku usvojile su targetiranje inflacije kao režim monetarne politike. Nominalno sidro u režimu targetiranja inflacije predstavljaju inflacioni targeti koji se u najvećem broju slučajeva postavljaju u vidu raspona sa centralnom vrednošću. Naglašava se da je donja granica targetiranog raspona jednako važna koliko i gornja, čime se podstiče stabilizacija realne ekonomije kada dođe do negativnog šoka tražnje.

Targetiranje inflacije je razumljiva i transparentna strategija. Objavlivanjem targetiranog raspona stope inflacije, javnosti se olakšava formiranje očekivanja u pogledu buduće inflacije. S druge strane, targetiranje inflacije dozvoljava vođenje fleksibilne monetarne politike, što otvara prostor za pojavu problema vremenske

nekonzistentnosti. Međutim, snažno nominalno sidro doprinosi da centralna banka bude usresređena na dugi rok i odupre se izazovima vođenja kratkoročne ekspanzivne politike, nekonzistentne sa dugoročnim ciljem stabilnosti cena. Uspješna implementacija režima targetiranja inflacije podrazumeva i nezavisnost centralne banke. Prema tome, dobro osmišljena i dobro sprovedena strategija targetiranja inflacije može dati zadovoljavajuće rezultate kako po pitanju inflacije, tako i po pitanju outputa i zaposlednosti.

Narodna banka Srbije je počela s postepenim uvođenjem u praksu pretpostavki i principa režima targetiranja inflacije od avgusta 2006. godine, a zvaničnu primenu započinje januara 2009. godine. S obzirom na relativno kratak period tokom koga se targetiranje inflacije primenjuje u Srbiji, suviše je rano izvoditi definitivni zaključak o uspehu primene ovog novog okvira monetarne politike. Period primene targetiranja inflacije u Srbiji pokazao je različite rezultate, od onih kada stopa inflacije ostaje u granicama targetirane, do onih kada je ona izvan targetiranog raspona. Faktori koji su tome doprinosili bili su posledica unutrašnjih prilika u srpskoj privredi, kao i uticaja faktora iz međunarodnog okruženja. Generalno posmotrano, srpska privreda je opterećena problemima dugoročne i strukturne prirode, kao što je dezindustrijalizacija zemlje i uticaj svetske finansijske krize na finansijski i realni sektor, što se uglavnom odrazilo na postignute rezultate monetarne politike.

Zahvalnost

Rad je rezultat istraživanja u okviru projekta EVB 41010 koji finansira Ministarstvo za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije u periodu 2011-2014.

Literatura

1. Bernanke, B., Laubach, T., Mishkin, F., Posen, A. (1999) *Inflation Targeting Lessons from the International Experience*, Princeton University Press, Princeton
2. Fabris, N., (2006) *Inflation Targeting With Special Review on Application in Serbia*, *Panoeconomicus*, br. 4, str. 389 - 404.
3. Freedman, C., Laxton, D. (2009) *Why Inflation Targeting?*, IMF Working Paper 09/86 <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp0986.pdf>
4. Jonas, J., Mishkin, F. S. (2003) *Inflation Targeting in Transition Countries: Experience and Prospects*, National Bureau of Economic Research, Working Paper 9667, <http://www.nber.org/papers/w9667>

5. Mishkin, F. (2006) Monetarna ekonomija, bankarstvo i finansijska tržišta, Data status, Beograd
6. Mishkin, F. (2006) Strategija monetarne politike: Kako smo dospeli ovde?, *Panoeconomicus*, br. 4, str. 359-388.
7. Prašćević, A. (2007) Izbor pravila monetarne politike – targetiranje inflacije, *Ekonomski misao*, vol. 40, br. 1-2, str. 1-14.
8. Svensson, L. (1997) Inflation Forecast Targeting: Implementing and Monitoring Inflation Targets, *European Economic Review*, br. 41 (6), str. 1111 – 1146.
9. Memorandum Narodne banke Srbije o principima novog okvira monetarne politike (2006)http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/30/memorandum_novi_okvir_mon_pol_05092006.pdf
10. Godišnji izveštaj, (2006) Narodna banka Srbije
http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90/90_4/godisnji_izvestaj_2006.pdf
11. Godišnji izveštaj, (2007) Narodna banka Srbije
12. http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90/90_4/godisnji_izvestaj_2007.pdf
13. Godišnji izveštaj, (2008) Narodna banka Srbije
14. http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90/90_4/godisnji_izvestaj_2008.pdf
15. Godišnji izveštaj, (2009) Narodna banka Srbije
16. http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90/90_4/godisnji_izvestaj_2009.pdf
17. Godišnji izveštaj o poslovanju i rezultatima rada, (2010) Narodna banka Srbije
http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90/90_4/godisnji_izvestaj_2010.pdf
18. Izveštaj o inflaciji, (februar, 2010) Narodna banka Srbije
19. http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90/90_5/inflation_feb_2010.pdf
20. Izveštaj o inflaciji, (avgust, 2011) Narodna banka Srbije
http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90/90_5/inflation_avgust_2011.pdf
21. Izveštaj o inflaciji, (februar, 2012) Narodna banka Srbije
http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90/90_5/inflation_februar_2012.pdf

INSTITUCIONALNI I MATERIJALNI USLOVI ZA PRIVATNO INVESTIRANJE U SRBIJI

Dr Petar Veselinović,* Dr Danijela Despotović,*
Ana Bojović**

Apstrakt: Reforme u Srbiji nisu u potpunosti uspele da izgrade odgovarajuće tržišno i institucionalno okruženje koje bi pozitivno odgovorilo na izazove decentralizovanog upravljanja investicionim alternativama, odnosno koordinacije i mobilizacije grupnih i individualnih razvojnih inicijativa i sredstava. Unapređenje investicione klime predstavlja strateški prioritet za ekonomije zemalja u tranziciji, s obzirom da strane direktne investicije predstavljaju jedan od glavnih spoljnih izvora finansiranja tranzicionih privreda. U tom kontekstu, neophodno je preduzeti niz reformi u cilju poboljšanja poslovnog okruženja u ovim zemljama. Usvajanjem neophodnih sistemskih zakona i njihovom primenom, vlade zemalja u tranziciji kontinuirano rade na popravljanju poslovne i investicione infrastrukture u cilju privlačenja stranih ulaganja. Investiranje je složen i neizvestan poslovni upravljački zadatak. Ne postoje nikakve garancije da je doneta investiciona odluka dobra, a još manje da je optimalna. U tom smislu, ovaj rad predstavlja pokušaj deskriptivne interpretacije šta bi u Srbiji trebalo uraditi u domenu stvaranja institucionalnog okvira za povećanje efikasnosti poslovne investicione politike.

Ključne reči: investicije, institucionalna infrastruktura, razvoj, kapital.

INSTITUTIONAL AND MATERIAL REQUIREMENTS FOR PRIVATE INVESTMENT IN SERBIA

Abstract: Derived reforms in Serbia are not fully managed to build a proper market and institutional environment that would positively respond to the challenges of decentralized management of investment alternatives, and coordination and mobilization of group and individual development initiatives and resources. Improving the investment climate is a strategic priority for the economies in transition, because foreign direct investments is one of the main external sources of finance the transition economies. In that context, it is necessary to take a series of reforms to improve the business environment in these countries. By adopting the necessary legislation system and its application, the

* Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet

** Student doktorskih studija Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu

governments of countries in transition are constantly working on improving business and investment infrastructures to attract foreign investment. Investing is a complex and uncertain task of business management. There is no guarantee that the investment decision was made good, much less that optimal. In this sense, this work attempts a descriptive interpretation of what should be done in Serbia in the field of creating an institutional framework to increase the efficiency of business investment policy.

Keywords: investment, institutional infrastructure, development, capital.

Uvod

Prva teza u ovom radu je da sprovedene reforme u Srbiji nisu uspele da izgrade odgovarajuće tržišno i institucionalno okruženje, koje bi pozitivno i regularno odgovorilo na izazove decentralizovanog upravljanja investicionim poduhvatima, odnosno koordinacije i mobilizacije grupnih i individualnih razvojnih inicijativa i sredstava. Druga teza je da osnovni cilj nacionalne investicione politike u domenu koordinacije poslovnih investicija treba da bude stavljanje raspoloživog proizvodnog kapitala u proizvodnu i ekonomsku funkciju na osnovu povećanja izvoza. U skladu sa tim, istraživanje puteva za poboljšanje efikasnosti poslovne investicione politike je podeljeno u tri dela. U prvom delu, izvršena je analiza faktora koji ograničavaju efikasnije korišćenje raspoloživog proizvodnog kapitala u Srbiji. U drugom delu, naglasak je stavljen na određivanje suštine institucionalne (ne)uređenosti u tržišnom modelu angažovanja kapitala u Srbiji, kao i o merama koje bi trebalo preduzeti za prevladavanje njenih posledica. U trećem delu istaknut je odgovor na sledeće pitanje: Šta bi trebalo uraditi na planu reinženjeringa institucionalne infrastrukture za javnu regulaciju privrede i privrednog razvoja u funkciji poboljšanja uslova za privatno investiranje?

Sistem upravljanja investicionim poduhvatima je svakako najvažniji podsistem upravljanja privrednim razvojem. U tehničkom smislu, jedan od ključnih uzroka kolapsa socijalističkih privrednih sistema je bio neadekvatan sistem upravljanja poslovnim investicionim poduhvatima. U fazi prvobitne industrijalizacije, upravljanje je bilo jednostavno, jer je bilo skoncentrisano na izgradnju relativno malog broja objekata bazne industrije, proizvodne, fizičke i socijalne infrastrukture. Kasnije, sa porastom složenosti ukupne proizvodne i neproizvodne strukture, problem decentralizacije investicionih poduhvata se, u našem slučaju, zbog odsustva mehanizama tržišta, pokušao prevladati sistemom društvenog dogovaranja i sporazumevanja, na osnovu kombinacije teritorijalnog odlučivanja (u kome su republike i pokrajine SFRJ imale ključnu ulogu) i posebnih akcija organizovanih na sektorskom principu. U stvarnosti, centralnu ulogu u procesu

makro upravljanja poslovnim investicionim poduhvatima imale su banke na osnovu netransparentne i nejasne uloge društveno-političkih zajednica u procesu iniciranja, evaluacije i izbora konkretnih programa razvoja i projekata za njihovu realizaciju. Što se tiče mikronivoa, upravljanje realizacijom investicionih poduhvata je bilo sistemski, u velikoj meri, neregularno i vršeno je na razne načine, onako kako se ko u praksi snalazio.

Ova istorijska retrospektiva je napravljena zbog sličnosti problema sa kojima se suočava aktuelna nacionalna investiciona politika, dvadeset godina nakon restauracije kapitalizma i deset godina funkcionisanja (trećeg po redu) modela tranzicije, od komandne prema tržišnoj privredi. Očigledno je da ni u proteklih deset godina u Srbiji nije mnogo urađeno na planu izgradnje odgovarajućeg tržišnog i institucionalnog okruženja, koje bi pozitivno i regularno odgovorilo na izazove decentralizovanog upravljanja investicionim poduhvatima, odnosno koordinacije i mobilizacije grupnih i individualnih razvojnih inicijativa i sredstava. U ovom kontekstu, čini se da je potrebno preurediti osnovni sadržaj ciljeva i akcija nacionalne ekonomske i investicione politike. Naime, osnovno odredište u jednoj i u drugoj politici je problem privrednog rasta, odnosno stope rasta bruto domaćeg proizvoda. Ovo je svakako prava odrednica ekonomske i investicione politike u dinamičnim tržišnim privredama. Međutim, u privredi sa stagnirajućim realnim sektorom, ovaj pokazatelj je nedovoljan i doprinosi stvaranju pogrešnog mišljenja o realnim razvojnim rezultatima.

Osnovni ekonomski problem u Srbiji je slabo korišćenje raspoloživih resursa, a ne njihov nedostatak u apsolutnom (fizičkom) smislu. Stoga se, u ovom radu, problem poslovnog upravljanja investicionim poduhvatima razmatra u kontekstu raspoloživog proizvodnog kapitala i reindustrijalizacije kao ključnog fenomena savremenog privrednog razvoja. U ovom kontekstu, za analizu problema kako poboljšati upravljanje poslovnim investicionim poduhvatima, potrebno je detaljnije poznavanje ovih resursa (u smislu raspoloživosti proizvodnog kapitala). Naime, potrebno je utvrditi, da li je ostvareni obim ekonomske aktivnosti rezultat potpunog korišćenja resursa, da li postoje nezaposleni resursi, te da li postoji (re)alokacija resursa na aktivnosti koje bi dale optimalnije rezultate.

Ključna makroekonomska ograničenja za efikasno korišćenje proizvodnog kapitala

Proizvodni kapital je, po definiciji, deo društvenog bogatstva u kome je sadržana ekonomska i tehnička vrednost mašina, opreme, zgrada sa pripadajućim instalacijama, fizička infrastruktura, tehnologija, patenata i inovacije. Za ovako posmatranje proizvodnog kapitala, informaciona osnova u Srbiji je vrlo oskudna, a

ovaj nedostatak je posledica nezavršene tranzicije nacionalnog statističkog sistema. Informaciona osnova je posebno nepotpuna, kada se radi o proizvodnim potencijalima tzv. novog privatnog sektora i infrastrukturnim potencijalima, kao što su energetska, saobraćajna, vodoprivredna i komunalna infrastruktura.

Zašto savremeni tržišni razvoj poseban značaj daje proizvodnom kapitalu i društvenom bogatstvu, odnosno imovini privrednog subjekta ili pojedinca? Prvo, tržište, za osnovu privatnog preduzetništva i investicione aktivnosti ima hipotekarne odnose. Hipoteka na privatnu imovinu je osnovna poluga eksternog finansiranja razvoja u savremenim tržišnim privredama. Drugo, kada se država pojavljuje kao investitor u domenu javnog sektora, bilo bi logično da kolateralno osiguranje za državne kredite, državne i druge obveznice kao izvore za finansiranje investicionih poduhvata, bude javna imovina, a ne porez na budućnost, kao što je to sada u Srbiji. Treće, u uslovima opšte stagnacije, nesigurnosti i nestabilnosti indikatora tekuće ekonomske aktivnosti raste značaj imovine. U ovom slučaju je korektnije mogućnosti javnog i privatnog zaduživanja izvoditi iz odnosa duga i društvenog bogatstva, odnosno lične imovine, nego iz odnosa duga i tekućeg bruto domaćeg proizvoda, odnosno dohotka pojedinca ili privrednog subjekta. U ovom kontekstu, treba istaći ključne kontroverze.

a) Postojanje relativno velikih zaliha proizvodnih kapaciteta u Srbiji. Međutim, pošto se radi o kapacitetima sa opremom, mašinama i tehnologijama iz šesdesetih i sedamdesetih godina prošlog veka, njihova tehnološka zastarelost je visoka. U terminima najsavremenijih tehnologija, njihova vrednost praktično ne postoji. No, u kombinaciji sa raspoloživom i relativno jeftinom radnom snagom i dobro osmišljenim zahvatima u revitalizaciju i modernizaciju opreme, instalacija i građevina, značajan deo ovih kapaciteta mogao bi rentabilno proizvoditi i poslovati.

b) Nasleđeni kapaciteti su bili, uglavnom, sastavni deo reprodukcioni celina (ili u savremenoj terminologiji - poslovnih mreža i alijansi, odnosno izvoznih klastera) u jednom širem prostornom i ekonomskom kontekstu (bivše SFRJ), ekonomske asocijacije evropskih socijalističkih zemalja, ali i transnacionalnih korporacija. Njihovim raspadom i isključenjem Srbije iz međunarodne zajednice u periodu od 1992. do 2000. godine, ovi kapaciteti su izgubili svoju funkciju. No, i ovde je bilo moguće, kao i u prvom slučaju, poslovnim inicijativama obnoviti jedan njihov deo i staviti ih u proizvodnu i ekonomsku funkciju.

c) Do danas je ostalo nerešeno pitanje određivanja vrednosti proizvodnog kapitala, kao pretpostavke uspešnosti projekta privatizacije metodom prodaje strateškim investitorima. Prodajna cena se određuje na osnovu revalorizovane knjigovodstvene vrednosti, koja je u načelu relativno niska zbog visoke otpisanosti mašina, opreme i građevina. Zbog toga su uneti korektivni parametri u formi

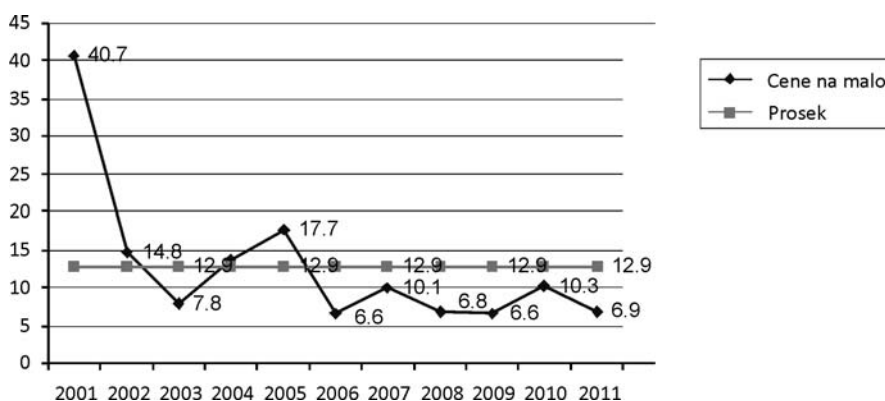
ugovornih obaveza za dodatno finansiranje socijalnih programa za prestrukturiranje zaposlenosti i poslovnu revitalizaciju, no praksa je pokazala da je u većini slučajeva, realna tržišna vrednost bila ili znatno veća ili manja od procenjene vrednosti. Za veliki deo nasleđenih proizvodnih kapaciteta, posebno u (nekada) izvoznim industrijama, nije ni pronađen (pravi) kupac. U svakom slučaju, neosporna je činjenica, da se umesto očekivanog investicionog zamaha, privatizacija u Srbiji, uglavnom, svela na finansijske efekte transformacije vlasništva bez stvarnog učinka na povećanje efikasnosti korišćenja raspoloživog nacionalnog proizvodnog kapitala.

Srbija se danas nalazi u dubokoj ekonomskoj krizi, do koje nije došlo isključivo usled globalnog finansijskog potresa, već naprotiv, srpska ekonomska kriza je izvorna, samo je ista poput gejzira izašla na površinu usled nailaska virusa globalne ekonomske krize. Taj virus je razotkrio sve neravnoteže u domaćoj privredi, strukturne probleme u kojima se ona nalazi, ali pre svega, sve slabosti ekonomske politike.

U proteklom tranzicionom periodu Srbija nije postigla održivu jednocifrenu stopu inflacije kao ključni indikator makroekonomske stabilnosti. Registrovana je uglavnom dvocifrena stopa inflacije. Na nivo inflacije u posmatranom periodu uticalo je više faktora, a u celom posmatranom periodu inflatorno je delovao rast domaće tražnje kroz rast plata i ukupnih javnih rashoda.

Fiskalna politika je imala ciklično kretanje, pri čemu je njena ekspanzivnost značajno rasla u izbornim ciklusima, posebno krajem 2003, u 2006. i u drugom delu 2007. godine. Na povećanje inflacije povremeno je uticalo povećanje cene sirove nafte na svetskom tržištu, rastuća svetska inflacija, ispravljanje dispariteta cena, uvođenje poreza na dodatu vrednost, nepovoljni meteorološki uslovi u 2005. i 2007. godini za poljoprivrednu proizvodnju i rast cena poljoprivrednih proizvoda i cena hrane, nedovoljna konkurencija i uticaj monopola na cene, kao i depresijacija dinara u odnosu na evro. Međutim, i pored svega toga, može se izvući zaključak da je Srbija, u svim godinama proteklog tranzicionog perioda, imala visoku inflaciju, čak i kada su usled krize postojali snažni deflacioni pritisci zbog smanjene tražnje. Stopa inflacije u Srbiji u svim godinama bila je iznad nivoa u zemljama sa sličnim makroekonomskim performansama, što pokazuje da monetarna politika nije bila uspešna.

Grafik 1 Kretanje inflacije u Srbiji u periodu 2001-2011. godina (u %)



Izvor: Republički zavod za statistiku, Narodna Banka Srbije, Ministarstvo finansija, Beograd

Težišta monetarne politike menjala su se, od kamatne stope do kursa, pri čemu su pomoćni instrumenti bili glavni instrumenti monetarne politike, tj. intervencije na deviznom tržištu s ciljem da se preko kursa utiče na inflaciju.

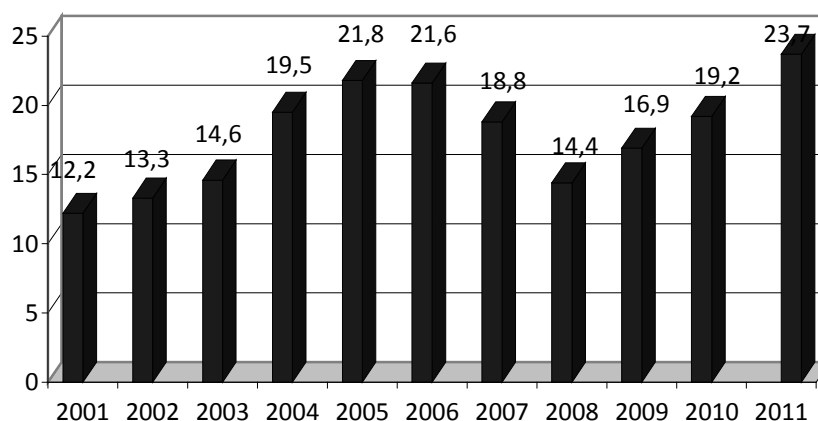
U periodu od 2001. do polovine 2006. godine vođena je politika rukovođeno fleksibilnog deviznog kursa. Prvih godina tranzicionog perioda došlo je do veće realne apresijacije kursa dinara u odnosu na evro, a u 2005. do manje realne depresijacije. Od početka 2006. ponovo jačaju apresijacijski pritisci, a razlozi visoke apresijacije bili su visok priliv stranih direktnih investicija i ekspanzija zaduživanja u inostranstvu od strane komercijalnih banka i preduzeća u privatnom sektoru.

Narodna banka Srbije, od sredine 2006. godine, sprovodi monetarnu politiku kroz režim ciljane inflacije, preko kamatne stope na repo operacije kao osnovni instrument. Centralna banka je radi održanja finansijske stabilnosti tržišta koristila i stopu obavezne rezerve i intervencije na deviznom tržištu, čime je uticala na formiranje deviznog kursa.

U Srbiji prevladava dugotrajna nezaposlenost strukturnog karaktera. Privredu Srbije na početku tranzicije karakterisala je visoka skrivena nezaposlenost i veliki viškovi zaposlenih u društvenom i državnom sektoru koji su u procesu restrukturiranja i privatizacije delom produktivno angažovani, a delom otpušteni, tako da je prosečan broj zaposlenih smanjen u periodu tranzicije.

Istovremeno, povećan je broj zaposlenih u privatnom sektoru koji je povećao tražnju za radnom snagom na primarnom tržištu rada i stvarao nova radna mesta, ali to nije bilo dovoljno da bi rezultiralo u neto rastu zaposlenosti.

Grafik 2 Kretanje stope nezaposlenosti u Srbiji u periodu 2001-2011. godina (u %)



Izvor RZS, Anketa o radnoj sazi, Beograd, razne godine

Stopa nezaposlenosti u Srbiji, kao što se vidi na prethodnom grafikonu, dostigla je u 2011. godini 23,7%, i to 22,8% za muško stanovništvo i 24,9% za žensko stanovništvo.

Stopa nezaposlenosti u Beogradskom regionu iznosila je 20,8%, u Vojvodini 24,2%, u regionu Šumadije i Zapadne Srbije stopa nezaposlenosti iznosila je 23,2%, dok je u regionu Južne i Istočne Srbije bila najveća i iznosila je 26,6%.

U Srbiji bez posla, svakog meseca u proseku, ostane grad veličine Loznice, jer svakog dana otkaz dobije 555 radnika. (podaci su Republičkog zavoda za statistiku). Statistika je još neumoljivija, jer smo po stopi nezaposlenosti među poslednjima u Evropi. Kad se statistika pretoči u stvarnost, od oktobra 2008. do oktobra 2011. godine izgubljeno je oko 300.000 radnih mesta.

Jedno od ključnih makroekonomskih ograničenja u sprovođenju ekonomske politike u Srbiji jeste rastući deficit u platnom bilansu, koji je sistematski povećavao udeo u bruto domaćem proizvodu. Registrovan je deficit na svim računima platnog bilansa, osim na računu doznaka, gde Srbija ostvaruje suficit. Spoljnotrgovinski deficit beležio je rast sve do 2008. godine, kada se, pod uticajem Svetske ekonomske krize, smanjuje, uzrokovan većim padom uvoza od pada izvoza. Visoke stope rasta uvoza i izvoza, uz veoma važnu napomenu o niskoj startnoj osnovi pre početka sprovođenja ekonomskih reformi, rezultat su otvaranja naše ekonomije prema svetu, a, pre svega, prema Evropskoj uniji kao najznačajnijem spoljnotrgovinskom partneru. Pokrivenost uvoza izvozom robe i usluga bila je nešto malo iznad 50%, što je svakako nepovoljna situacija. Pored toga, zabrinjavajući je podatak da je udeo

uvoza u bruto domaćem proizvodz odavno prešao 50%, dok je udeo izvoza dostigao svega 30% bruto domaćeg proizvoda.

Tabela 1 Deficit eksternog sektora i povezani indikatori u periodu 2001-2010. godina

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Spoljnotrgovinski deficit, mln evra	-2.330	-3.262	-3.359	-5.068	-4.283	-5.022	-6.892	-7.721	-5.085	-4.768
Stopa rasta izvoza, u evrima, %	20,7	16,0	23,1	16,3	19,1	30,4	25,0	16,9	-16,4	18,6
Stopa rasta uvoza, u evrima, %	32,3	27,2	12,8	32,4	0,7	24,5	30,1	14,8	-24,1	9,3
Pokrivenost uvoza izvozom, %	53,6	48,9	53,4	46,9	55,4	58,0	55,8	56,8	62,5	67,9
Udeo izvoza u BDP, %	21,0	19,5	22,2	23,5	26,2	29,8	30,5	31,1	29,4	34,7
Udeo uvoza u BDP, %	39,2	39,8	41,6	50,2	47,3	51,4	54,7	54,7	47,0	51,2

Izvor: Republički zavod za statistiku, Narodna Banka Srbije, Ministarstvo finansija, Beograd.

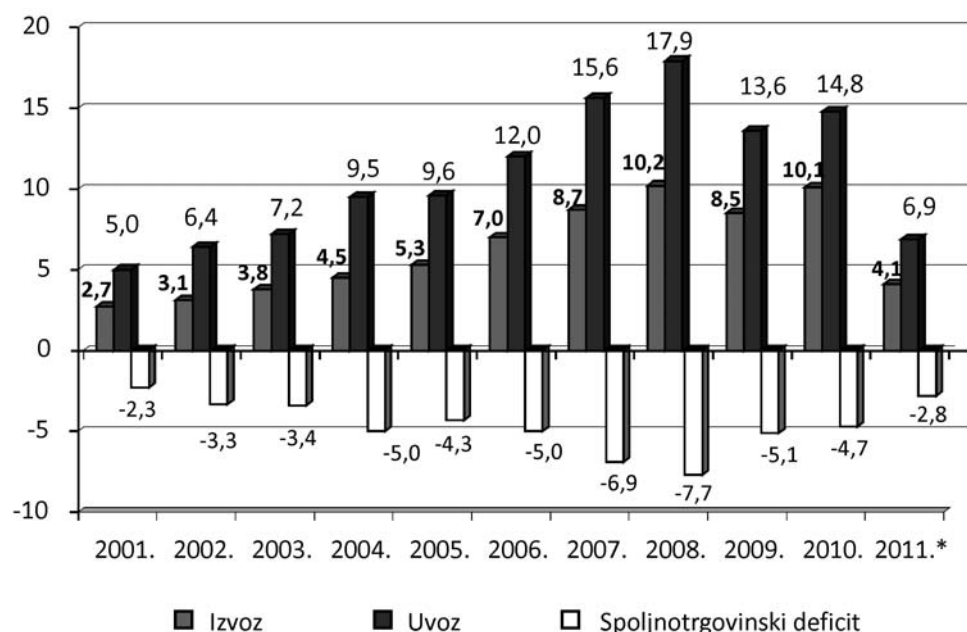
Srbija je, u proteklom tranzicionom periodu, u robnoj razmeni sa inostranstvom, ostvarila značajno povećanje izvoza robe sa 2,7 milijarde evra u 2001. na 10,2 milijarde evra u 2008. godini, kao i uvoza robe sa 5 milijardi evra u 2001. na 17,9 milijardi evra u 2008. godini, uz porast spoljnotrgovinskog deficita sa 2,3 milijardi evra u 2001. na 7,7 milijardi evra u 2008. godini. Prosečna stopa rasta izvoza robe i usluga u ovom periodu iznosila je 20,9%, dok je prosečna stopa rasta uvoza robe i usluga iznosila 21,9%. Nakon toga, pod uticajem globalne krize dolazi do smanjivanja uvoza i izvoza, kao i deficita za 2,6 milijardi evra. Blagi oporavak je vidljiv u 2010. godini usled bržeg rasta izvoza (18,6%) od uvoza (9,3%). U prvoj polovini 2011. godine ostvareno je povećanje izvoza za 23,1% u odnosu na isti period 2010. godine, kao i uvoza za 16,8%. Rezultat toga je i povećanje deficita za 8,6% u odnosu na period januar-jun 2010. god. [11, str. 139].

Ključni generator rasta deficita spoljnotrgovinskog i tekućeg računa platnog bilansa Srbije je neusklađenost domaće potrošnje i domaće ponude. Naime, domaća tražnja je iznad domaće ponude, što je centralni uzrok visokog uvoza i posledično visokog spoljnotrgovinskog deficita. Spoljnotrgovinski deficit uzrokovan je nedovoljnom štednjom privrede u odnosu na investicije, kao i većom potrošnjom stanovništva u odnosu na dohotke.

Kreditno-monetarna ekspanzija, uz strane direktne investicije, pokrivala je jaz između investicija i štednje, ali je, sa svoje strane, podsticala potrošnju i inflaciju, čime se ovaj jaz dodatno produbljavao. Takođe, fiskalni rezultat nije u dovoljnoj meri smanjivao spoljnotrgovinsku neravnotežu, već je povremeno i povećavao.

Apresijacija dinara značajno je doprinela obaranju inflacije, ali je uticala na ubrzanje rasta uvoza i usporavanje rasta izvoza, a time i na rast spoljnotrgovinskog deficita.

Grafik 3 Izvoz i uvoz roba i usluga i spoljnotrgovinski deficit (u milijardama evra), u periodu 2001-2010. godina i januar-jun 2011. godine



Izvor Narodna Banka Srbije, Ministarstvo finansija, Beograd

U strukturi izvoza naše zemlje, vodeći izvozni proizvodi su gvožđe, čelik, gume, aluminijumski limovi, šećer, kukuruz. Poljoprivredni proizvodi su znatno povećali udeo u ukupnom izvozu zahvaljujući preferencijalnom statusu Srbije na tržištu Evropske unije i liberalizaciji razmene zemalja Zapadnog Balkana. Pored toga, izvesnom poboljšanju izvozne strukture doprineo je rast izvoza tekstilnih proizvoda na bazi preferencijalnog tretmana ove robe od strane Evropske unije. Na strani uvoza dominirao je uvoz nafte i gasa, putničkih automobila i lekova.

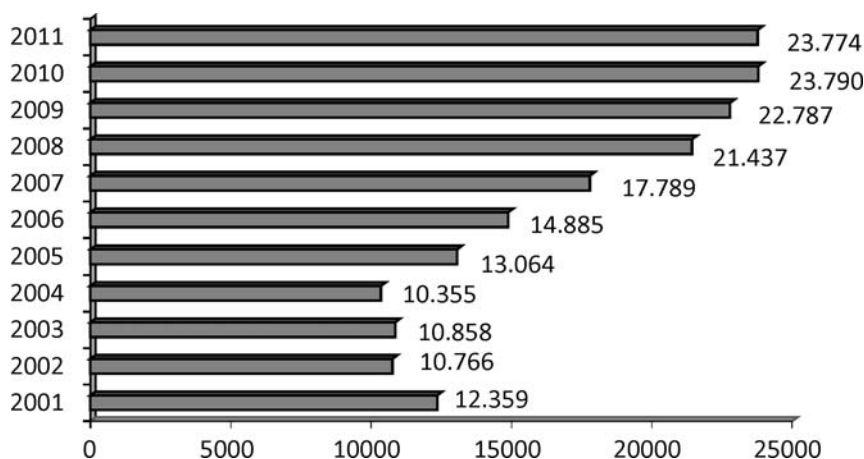
Ključna makroekonomska neravnoteža, a sa njom i prateći rizik, uslovljena je rastućim udelima javne potrošnje i fiskalnog deficita u bruto domaćem proizvodu na nivou konsolidovanog bilansa sektora države, kao i na nivou uže definisanih bilansa javne potrošnje. Debalansi su nastali i produbljuju se i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

neravnoteža je rezultat ekspanzije javne potrošnje i ubrzanog rasta realnih zarada koje su se kretale neočekivano visokim ritmom, osetno iznad tempa rasta bruto domaćeg proizvoda. Brz rast zarada i javne potrošnje, kao i nagla kreditna ekspanzija, doprineli su visokom spoljnotrgovinskom deficitu i inflaciji.

Srbija, iako u dužem periodu ostvaruje fiskalni deficit, prvi put je 2009. prešla granicu propisanu po Mاستrihtskim kriterijumima za nivo fiskalnog deficita (3% bruto domaćeg proizvoda). Planirani nivo fiskalnog deficita od 4,3% bruto domaćeg proizvoda i nivo spoljnog duga od 75% bruto domaćeg proizvoda neodrživ je zbog toga što je u Srbiji inflacija na visokom nivou i što će rasti deficit budžeta Republike, posebno u oblasti tekućih rashoda, ako usledi rast plata iznad rasta produktivnosti, kao i zbog smanjenja mogućnosti za novo zaduživanje države u uslovima globalne finansijske i ekonomske krize. Sa stanovišta stabilnosti i rasta privrede Srbije, neodrživ je sadašnji nivo javne potrošnje i neprihvatljiv je trend rasta fiskalnog deficita, kao i tendencija rasta zaduženosti države i privatnog sektora. Nastavak trenda rasta javne potrošnje povećava unutrašnju i spoljnu neravnotežu i uslovljava rast javnog duga Srbije.

Spoljni dug Srbije na kraju 2011. godine, iznosio je 23,7 milijardi evra, što je za 62,5 miliona evra više nego na kraju 2010. godine. Spoljni dug javnog sektora je povećan za 277,1 milion evra, dok je dug privatnog sektora smanjen za 214,6 miliona evra. U valutnoj strukturi spoljnog duga, evro ima najveće učešće od 77,3 %, učešće dolara iznosi 9,4 %, specijalnih prava vučenja 8,5 %, švajcarskog franka 4,1 %, a ostalih valuta 0,7 %. Struktura ukupnog spoljnog duga po ročnosti je poboljšana u pravcu smanjenja učešća kratkoročnog duga, sa 4,9 % na 4,3 % po osnovu smanjenja kratkoročnog duga banaka.

Grafik 4 Spoljni dug Srbije (u milionima evra) u periodu 2001-2011. godina.



Svetski ekonomski forum, u Izveštaju o konkurentnosti za 2011. godinu, rangirao je Srbiju na 95 mesto od 142 zemalje, koristeći pri tome Indeks globalne konkurentnosti kao osnovni metod. Od zemalja Jugoistočne Evrope najkonkurentnije u 2011. godini su, i dalje, Slovenija, Crna Gora i Hrvatska, mada su prve dve države zabeležile značajan pad u odnosu na 2010. godinu. Albanija je ostvarila značajan napredak, Makedonija je ostala na istom 79 mestu, dok je Srbija zabeležila neznatan rast sa 96 na 95 mesto na listi svetske konkurentnosti. Bosna i Hercegovina zabeležela je skok sa 102 na 100 mesto, ali je još uvek najnekonkurentnija u regionu.

Tabela 2 Pozicija određene grupe zemalja na listi globalne konkurentnosti

Država	2007	2008	2009	2010	2011
Slovenija	39	42	37	45	57
Crna Gora	82	65	62	49	60
Hrvatska	57	61	72	77	76
BJR Makedonija	94	89	84	79	79
Albanija	109	108	96	88	78
Srbija	91	85	93	96	95
Bosna i Hercegovina	106	107	109	102	100

Izvor Svetski ekonomski forum, Izveštaj o konkurentnosti, 2011.

Srbija je, po određenim parametrima, veoma loše kotirana sa aspekta konkurentnosti. Naime, po kvalitetu puteva nalazi se na 131 mestu, po kvalitetu infrastrukture u vazdušnom saobraćaju na 132 mestu, preobimnoj regulativi na 134 mestu, dok je po zaštiti manjinskih akcionara na 140 mestu.

Srbija će u narednoj razvojnoj deceniji morati bitno da popravi rang na listi globalne konkurentnosti, tako što će razvojni procesi biti usmereni na jačanje faktora koji podižu nivo produktivnosti privrede (vrednost dobara i usluga koje su proizvedene po jedinici raspoloživih faktora – rada, kapitala i resursa). Produktivnost suštinski zavisi od vrednosti proizvodnje roba i usluga iskazane u tržišnim cenama i od efikasnosti upotrebljenih resursa za tu proizvodnju.

Srbija posebno zaostaje kod faktora inovacija i sofisticiranosti proizvodnje zbog slabih kapaciteta za inovacije, niskih izdataka za istraživanje i razvoj, nerazvijenih klastera, slabog marketinga i slično, a to su veoma bitni faktori za stimulisanje investicionih aktivnosti.

Investiciona klima za angažovanje kapitala

Veliki raskorak, između navedenih teorijskih opservacija, izvedenih iz prakse upravljanja poslovnim investicionim poduhvatima u razvijenim tržišnim privredama, i naše stvarnosti otvara pitanje: Zašto u našoj poslovnoj praksi, ima malo primera sličnim onim u razvijenim tržišnim privredama? Osnovni razlog je institucionalna (ne)uređenost u funkciji razvoja i održavanja distributivno-orijentisanih koalicija i nesankcionisanih zloupotreba ekonomske moći države. U ovom kontekstu, moguće je izvršiti poređenje između teorijskog modela uređenosti institucionalne infrastrukture potrebne za efikasno funkcionisanje tržišnog modela investicionog angažovanja kapitala i faktičkog stanja u Srbiji.

Analizirajući trenutno stanje u domaćoj privredi, može se reći da su ispunjeni samo neki od preduslova za povećanje nivoa investicija. Pored delimične makroekonomske stabilnosti, proces privatizacije je doprineo oživljavanju nekoliko oblika investiranja:

- strane direktne investicije, (ulaganja kroz privatizaciju i osnivanje novih preduzeća),
- domaći investitori (fizička i pravna lica),
- krediti i
- tržište kapitala.

Strane direktne investicije deluju na ekonomski rast zemlje domaćina transferom kapitala. Strane direktne investicije, u principu, proširuju proizvodne mogućnosti zemlje domaćina transferom nove tehnike i tehnologije, menadžmenta i stimulisanjem inovacija u zemlji domaćinu. Ukupan stimulativan efekat stranih direktnih investicija na ekonomski rast zemlje domaćina je tim izraženiji što je prisutnija tendencija da aranžmani koji se odnose na strane direktne investicije obuhvataju i aktivnosti osnivanja istraživanja i razvoja na teritoriji zemlje domaćina.

Efekat stranih direktnih investicija na ekonomski rast zemlje domaćina je time izraženiji ukoliko ona prihvata efikasniju organizacionu i menadžersku praksu stranog investitora. Ova znanja i iskustva prenose se preko novouspostavljenih odnosa između stranih filijala i ostalih preduzeća zemlje domaćina, a takođe i efekata ugledanja i efekata difuzije tehnologije, na sledeća tri načina:

1. delovanjem na kvalitet ljudskih resursa,
2. direktnim uticajem na sniženje troškova proizvodnje i indirektnim na povećanje konkurentnosti privrede zemlje domaćina i

3. delovanjem na promenu strukture privrede zemlje domaćina.

S' obzirom da je pravni ambijent još uvek nedovoljno izgrađen, platni bilans zemlje u deficitu, a rizici ulaganja veliki, preovlađuju domaći investitori koji ipak nemaju dovoljno kapaciteta da značajnije utiču na izvoz. Međutim, bez snažnog rasta izvoza, vrlo je teško ostvariti ubrzani razvoj zemlje. Takođe, preveliko oslanjanje na kreditne izvore dovodi do povećanja i onako visokog nivoa i nepovoljne strukture spoljnog duga, što lančano, na dugi rok, pogoršava i one dobre međurezultate izgradnje tržišne infrastrukture. U ovakvim uslovima, najbolji način za obezbeđivanje kapitala kao faktora proizvodnje su strane direktne investicije. One ne dovode do deficita kapitalnog bilansa, a rizik od neuspeha snosi vlasnik stranog kapitala.

Bajke o Srbiji kao raj za inostrane investicije posebno su omiljena i dugo vremena eksploatisana tema domaćih političara. Podaci i to demantuju. Od ukupno realizovanih stranih direktnih investicija u periodu od 1993. do 2008. godine od 583 milijardi evra najmanji iznosi investirani su u Srbiju (13 milijardi evra) i Sloveniju (8 milijardi evra), iako iz potpuno drugačijih razloga. Naime, slovenačka privreda je visoko konkurentna pa su joj strane investicije bile manje potrebne nego ostalim eks socijalističkim zemljama.

Najvažniji rezultat inostranih investicija je njihov doprinos poboljšanju industrije i uslužnih delatnosti zemlje i otvaranje novih radnih mesta. Jedinstvena je ocena da je Slovačka u tome uspela, primenjujući politiku stimulisanja inostranih investicija u automobilsku industriju i sektor elektronike. Srbija, Rusija i Ukrajina su imale najmanje inostranih direktnih investicija po glavi stanovnika.

Reinženjering institucionalne infrastrukture u funkciji poboljšanja uslova za privatno investiranje

U prezentiranom kontekstu institucionalne (ne)uređenosti postavlja se pitanje: Od čega poći u određivanju uloge države u sferi privatnih investicija u Srbiji?

U svetlu teorije sistema, rešenja za efikasno upravljanje investicionim poduhvatima, u uslovima neuređenog institucionalnog okruženja, trebalo bi potražiti u politici aktivnog umrežavanja i klasterizacije u funkciji razvoja izvoznih industrija, prema konceptu pozicioniranja preduzeća u jednom hijerarhijskom sistemu strukturiranom u četiri nivoa.

Prvi nivo trebalo bi da obuhvata preduzeća objedinjena u okviru poslovnih mreža ili alijansi, odnosno izvoznih klastera.

Drugi nivo, treba da, u okviru odgovarajućih makroreprodukcioni celina, obezbedi snabdevanje preduzeća potrebnim fizičkim inputima (energijom, sirovinama, osnovnim reprodukcioni materijalima, intermedijarnim proizvodima, poslovnim uslugama, uslugama saobraćaja i telekomunikacija) i finansijskim resursima pod međunarodno konkurentnim ekonomskim i tehničkim uslovima.

Osnovni zadatak trećeg nivoa je snabdevanje preduzeća humanim kapitalom i javnim dobrima i uslugama javne uprave, koje podsticajno deluju na ponašanje preduzeća u smislu zadovoljenja širih društveno-ekonomskih ciljeva na osnovu kriterijuma povećanja konkurentnosti proizvoda, procesa, preduzeća, poslovnih i makroreprodukcioni celina.

Četvrti nivo je traženje rešenja da se preduzeća, preko odgovarajućih poslovnih mreža i alijansi, odnosno izvoznih klastera, uključe u unutrašnje tržište Evropske unije ili nekih drugih segmenata globalnog tržišta (prvenstveno, Rusije, ostalih zemalja ZND-a, SAD, ali i Kine, Japana i Indije). Osnovni zadatak četvrtog nivoa je da obezbedi ekonomiju obima i podsticanje razvoja onih proizvodnji koje mogu, na bazi raspoloživih faktora proizvodnje, kao i onih koje će se razviti u budućnosti, da dostignu nivo efikasnosti i konkurentnosti u pogledu cena, kvaliteta, dizajna i obezbeđenja postprodajne podrške u uslovima oštre međunarodne konkurencije. Samo intenzivna konkurencija, kakva vlada na unutrašnjem tržištu Evropske unije, odnosno navedenim segmentima globalnog tržišta, može naterati nacionalna preduzeća, preduzetnike, menadžere i njihove stručne timove da kontinualno unapređuju proizvodnju, podižu kvalitet roba i pratećih usluga i da u tim okvirima stvore uslove za efikasno upravljanje investicionim poduhvatima [1, str. 118 - 131].

Pošto je danas jasno, da je za Srbiju sasvim svejedno šta će proizvoditi, pod uslovom da ta proizvodnja može opstati u uslovima oštre međunarodne konkurencije, predmet javne intervencije u domenu poslovne investicione politike mogu biti samo: (1) proizvodni kapaciteti u funkciji maksimiziranja izvoza Srbije, (2) proizvodni kapaciteti za obezbeđenje konkurentnosti nacionalnih inputa za izvozne industrije i (3) infrastruktura.

U prvu grupu, trebalo bi da spadaju: agro-industrijski kompleks, elektro-metalni kompleks, kompleks za proizvodnju roba široke potrošnje, deo kompleksa za proizvodnju materijala (posebno crna i obojena metalurgija i prerada obojenih metala), kojima bi trebalo pridružiti i farmaceutsku i vojnu industriju. Druga grupa trebalo bi da obuhvata preostali deo kompleksa za proizvodnju materijala (hemijska industrija, proizvodnja i prerada nemetala, proizvodnja građevinskog materijala, prerada drveta), spoljnu i unutrašnju trgovinu, građevinarstvo, sektor poslovnih usluga (servisna industrija) i deo turističke industrije za servisiranje

boravka izvan mesta stanovanja zbog obavljanja određene poslovne aktivnosti. Treća grupa trebalo bi da obuhvata energetska, saobraćajnu, vodoprivrednu, ekološku, komunalnu i deo neproizvodne infrastrukture.

Pošto su privatno investiranje i direktne javne subvencije nespojiva ekonomska kategorija, rešenja za povećanje efikasnosti javne komponente u upravljanju komercijalnim investicionim poduhvatima u funkciji razvoja izvoznih industrija trebalo bi tražiti u kompleksu usluga javne uprave u domenu:

1. unapređenja kvaliteta procesa i proizvoda,
2. zaštite života i zdravlja potrošača i zaposlenih,
3. zaštite i unapređenja životne sredine i
4. stvaranja socijalno-ekonomskog okvira za dinamičan i efikasan ulazak preduzeća i poljoprivrednih gazdinstava u nove poslove i izlazak iz starih poslova.

Posebna pogodnost je činjenica da bi razvoj usluga javne uprave trebalo realizovati implementacijom zajedničkih (pravnih) tekovina Evropske unije. Time bi, automatski, bila obezbeđena egzaktna osnova za određivanje preciznog, jasnog i transparentnog sadržaja ciljeva reformi i strukturnog prilagođavanja u domenu izgradnje institucija i stvaranja podsticajnog okruženja za inovativno ponašanje pojedinaca, privrednih subjekata i nosilaca lokalne, subregionalne, regionalne i centralne javne vlasti i standarda za merenje stepena njihove realizacije. Međutim, sa druge strane, njihova implementacija je vezana za preraspodelu društvene i ekonomske moći u korist produktivnog preduzetništva i visoke ekonomske i socijalne troškove koji direktno utiču na povećanje javnih rashoda i troškova poslovanja mikroekonomskih subjekata. U tom kontekstu, trebalo bi preduzeti odgovarajuće reformske zahvate.

Prvo, decentralizaciju i dekoncentraciju vlasti i javne uprave u cilju približavanja korisnicima i povećanja fleksibilnosti u radu. Osnovni izazov je obezbeđenje efikasne centralne koordinacije i kontrole bez narušavanja slobode rada nižih nivoa organizacije vlasti.

Drugo, razdvajanje funkcija kreiranja politika od funkcija njihove realizacije. Rešenja bi trebalo tražiti u smelijem osnivanju specijalizovanih izvršnih agencija, racionalizaciji broja institucija za kreiranje politike i eliminisanju posredničkih birokratskih struktura.

Treće, uvođenje sistema kvaliteta usluga javne uprave (administracije u užem smislu) u funkciji potpunog zadovoljenja potreba građana, radnika i preduzetnika, preuzimanjem poslovnih tehnika i orijentacijom na očekivanja pojedinačnog korisnika.

Četvrto, unapređenje regulativnih mehanizama, smanjenje kvantiteta i poboljšanje kvaliteta zakonske regulative, sniženje troškova njihove implementacije i unapređenja sistema kontrole njihovog izvršavanja, preuzimanjem poslovnih tehnika kontrole aktivnosti.

Opređenje za povećanje državne efikasnosti, kao faktora za poboljšanje uslova za privatno investiranje, ne može se izvesti bez reinženjeringa postojećih institucija, na osnovu kriterijuma većeg stepena podržavanja dejstva tržišnih mehanizama u uslovima otvorene privrede. U konkretizaciji akcija njihovog redizajniranja, trebalo bi voditi računa.

U određivanju ciljeva i logike funkcionisanja pojedinih institucija mora se, više nego do sada, voditi računa o realnoj moći političkog sistema, javnih finansija i administrativnog sistema za njihovu implementaciju. Preduslov je, svakako, zamena servilnosti menadžerske i preduzetničke strukture i javne administracije prema vladajućim (političkim) strukturama, sa kulturom poštovanja institucija, zakona i standarda. Reinženjering infrastrukture za javnu regulaciju privrede i privrednog razvoja u funkciji poboljšanja uslova za privatno investiranje je evolutivan proces. Promene treba da predstavljaju sastavni deo dugoročnog prilagođavanja društva i privrede Srbije kriterijumima Evropske unije, poštovanjem principa uvođenja radikalnih promena i učenja na uspesima i neuspesima, korak po korak.

Te promene bi morale sadržati precizno, transparentno i blagovremeno prikupljanje, obradu i distribuciju informacija o ekonomskim pojavama u izvoznim industrijama, u skladu sa potrebama njihove javne regulacije. Svakako, da bi u tome ključnu ulogu trebalo da ima prilagođenje statističkog sistema koji, naravno, zbog svog delovanja mora da pokriva mnogo šire područje od izvoznih industrija.

Kontinuirana promocija potreba dinamičkog povećanja izvoza i negovanja nacionalnog imidža postoji u okviru postojeće institucionalne infrastrukture, ali su efekti njenih aktivnosti na povećanje izvoza malo poznati široj javnosti. Prikupljanje, obrada i distribucija komercijalno tehničkih informacija o ponudi i tražnji proizvoda, sirovina i energenata na ciljnim segmentima globalnog tržišta sa naglaskom na sledećim sektorima: elektro- metalni kompleks, kompleks za proizvodnju roba široke potrošnje, agro-industrijski kompleks, kompleks za proizvodnju materijala, trebalo bi da bude osnovna preokupacija nosilaca ekonomske politike. To podrazumeva blagovremeno, precizno i transparentno praćenje spoljno-ekonomskih tokova po industrijskim kompleksima, privrednim subjektima (na primer: 10, 50, 100 najvećih izvoznika u Srbiji), odnosno, pojedinim zemljama i međunarodnim ekonomskim i političkim grupacijama na osnovu kriterijuma kako njihova kretanja utiču na ekonomske performanse Srbije.

Dinamična implementacija proizvodno-tehnoloških standarda i propisa za zaštitu života i zdravlja na radu standarda i propisa za zaštitu života i zdravlja potrošača i ekoloških propisa i standarda u skladu sa odgovarajućom regulativom Evropske Unije, predstavlja neophodnost u narednom periodu.

Unapređenje saradnje između komplementarnih i konkurentskih preduzeća, domaćih i stranih preduzeća i domaćih i stranih stručnih timova u domenu razvoja proizvoda i procesa, inženjeringa, unapređenja sistema kvaliteta i slično, predstavlja glavnu polugu reinženjeringa institucionalne infrastrukture za poboljšanje investionog ambijenta u Srbiji.

Radikalno unapređenje nacionalne infrastrukture za standardizaciju predstavlja ključnu polugu navedenog reinženjeringa. S tim u vezi, prioritet bi trebalo da imaju: (a) program radikalnog prestrukturiranja, kadrovske obnove i modernizacije Zavoda za standardizaciju i Zavoda za mere i dragocene metale u skladu sa najboljim uzorima Evropske unije i potrebama intenzivne podrške razvoju odabranih izvoznih klastera, (b) unapređenje rada samostalnih Agencija za nostrifikaciju proizvoda u delatnostima od šireg društvenog značaja i odabranih izvoznih klastera i (c) aktiviranje resursa u okviru univerziteta i preduzeća na osnovu programa prestrukturiranja, kadrovske obnove i modernizacije po odabranim izvoznim klasterima, putem njihove delimične komercijalizacije i finansijske i tehničke pomoći iz javnih izvora za stvaranje kadrovskih, tehnoloških i finansijskih uslova za akreditaciju.

Reinženjering institucionalne infrastrukture podrazumava i unapređenje nacionalnog sistema kontinuiranog obrazovanja menadžera, preduzetnika i stručnjaka po odabranim izvoznim klasterima u cilju njihovog osposobljavanja za implementaciju: (a) tehnika međunarodnog marketinga, (b) tehnika međunarodnog finansijskog inženjeringa, (c) sistema menadžmenta totalnim kvalitetom (TQM), (d) tehnika za unapređenje kvaliteta humanih resursa u preduzećima i (e) reinženjeringa poslovnih aktivnosti.

Razvoj kulture održivog razvoja u cilju podsticanja promena u pristupu i stavovima preduzeća, menadžera, preduzetnika, stručnjaka i radnika prema problemima zaštite i unapređenja životne sredine, u skladu sa minimalnim standardima Evropske unije, takođe je bitna komponenta. Da bi se podstakle promene u stavovima, potrebno je u svim sferama obrazovanja, informisanja i promocije raznih uspeha isticati značaj elemenata, kao što su: ekološka etika, preventivni ekološki menadžment, potrošački menadžment i razrada posebnih programa za osiguranje održivog razvoja po izvoznim klasterima.

Ono što je svakako moguće uraditi u domenu reinženjeringa institucionalne infrastrukture u kratkom roku je unapređenje regulative za uređenje društveno-ekonomskih uslova za osnivanje i razvoj malog biznisa (malih i srednjih

preduzeća). U Srbiji se veoma dugo naglašava značaj malih i srednjih preduzeća u privrednom razvoju, kao i uloga specijalizovanih (regionalnih i lokalnih) Agencija za podsticanje razvoja malih i srednjih preduzeća i Poslovnih inkubatora (za one koje postoje nema relevantnih informacija o tome koliko su otvorili i razvili novih poslova, niti koliki su troškovi njihovog funkcionisanja). Međutim, sa aspekta institucionalne (ne)uređenosti ovog područja u Srbiji, u ovom trenutku, efikasnije i ekonomski racionalnije bilo bi uvođenje preciznih i transparentnih minimalnih standarda (u domenima, kao što su: zaposlenost, prostor, oprema, menadžment, finansijski pokazatelji) za klasifikaciju malih i srednjih preduzeća po delatnostima i uspostavljanje Registra za izdavanje tehnološkog i poslovnog boniteta malih i srednjih preduzeća sa slobodnim pristupom preko Interneta, na primer na osnovu odgovarajućih propisa i prakse njihove primene u Austriji i Nemačkoj, naravno, prilagođenih našim uslovima i potrebama.

Takođe, trebalo bi stvoriti institucionalne uslove za dinamičan razvoj većih proizvodnih i servisnih zanatskih radionica, merama kao što su: (a) povećanje limita za zapošljavanje u zanatskim radionicama sa 5 na 20 zaposlenih (sa vlasnicima), (b) uvođenje obaveznih minimalnih standarda, potrebnih znanja i veština, kao i načina njihove provere, minimalnih standarda u pogledu opremanja radionica, zaštite života i zdravlja zaposlenih i potrošača za bavljenje određenim zanatima i (c) izrada i promocija kataloga i tipskih projekata za izgradnju i opremanje proizvodnih i servisnih zanatskih radionica na bazi minimalnih standarda i slično.

Svakako da bi, pored navedenih, reinženjering postojeće institucionalne infrastrukture u Srbiji u cilju poboljšanja uslova za privatno investiranje trebao da obuhvata i traženje rešenja za:

- a) Precizan, transparentan i slobodan uvid u rezultate poslovanja privatnih preduzeća. Ova pojava ima više dimenzija, među kojima bi trebalo izdvojiti: Koliko i u kojim rokovima privatna preduzeća ispunjavaju svoje obaveze prema dobavljačima, poveriocima, vlasnicima imovine, državi i zaposlenima? i (b) Koje su sankcije preduzete protiv preduzeća, preduzetnika i menadžera koji kasne u njihovom izvršavanju?
- b) Kontrolu poslovanja Transnacionalnih kompanija (TNK). O njihovoj ulozi u privredi Srbije, praktično, ne postoje nikakve relevantne informacije.
- c) Obezbeđenje javnosti i transparentnosti u funkcionisanju savremenih institucija finansijskog sistema koje se bave prikupljanjem i alokacijom kapitala, posebno investicionih fondova koji aktivno deluju u vlasničkom i organizacionom prestrukturiranju realne privrede u Srbiji, ali bez precizne i transparentne regulacije njihovog ponašanja.

- d) Zaštitu prava i interesa malih akcionara. Naime, ne postoje pouzdane informacije o tome kakav je položaj malih akcionara u preduzećima u kojima je delimičnim prenosom vlasništva ostvarena dominantna kontrola od strane jednog vlasnika, a takođe nema ni ponude konverzije akcija malih akcionara u akcije subjekta koji je preuzeo većinsku kontrolu.

Sve prethodno navedeno, uz jedan konzistentan monitoring od strane države, dugoročno će se odraziti na povoljan ambijent za privlačenje privatnih investicija u Srbiju.

Zaključak

Investiranje je složen i neizvestan poslovni upravljački zadatak. Ne postoje nikakve garancije da je doneta investiciona odluka dobra, a još manje da je optimalna. U tom smislu, rad predstavlja pokušaj deskriptivne interpretacije, šta bi u Srbiji trebalo uraditi u domenu stvaranja institucionalnog okruženja za povećanje efikasnosti poslovne investicione politike. Međutim, mogu se izvesti i neki operativni zaključci koji bi bili relevantni za nacionalnu investicionu politiku.

Neefikasna poslovna investiciona politika je samo iskaz maglovite i manipulativne tranzicije u Srbiji. Njena suština je periodična pojava raznih strukturnih promena, koje se delimično obavljaju, menjaju ili napuštaju, na način, koji bez dubljeg razumevanja stvari ne omogućava prepoznavanje njihovih stvarnih ciljeva, pravaca i sadržaja promena. Reformisanim procesima u proteklom godinama, u Srbiji je stvorena struktura sastavljena od raznih kvazitržišnih institucija i mehanizama, pseudo-manipulativnog planiranja i administrativnog upravljanja u funkciji održavanja konkretnih distributivno-orijentisanih koalicija na vlasti, kao osnovnog izvora njihove moći u (pre)raspodeli novostvorene vrednosti, društvenog bogatstva i strane pomoći, naravno, po cenu razvojne blokade, kontraproaktivne ekonomsko-socijalne stratifikacije i demografske regresije. Sa druge strane, praktično, ništa nije urađeno na promociji fenomena, koji predstavljaju kulturnu osnovu efikasne poslovne investicione politike u savremenim tržišnim privredama, kao što su: javnost, transparentnost, preciznost, stručnost, odgovornost i poverenje. Zbog toga je vremenski horizont za efikasno planiranje investicionih projekata veoma kratak, pa, često, i jedna godina predstavlja daleku budućnost.

Osnovni uzroci slabe poslovne razvojne i investicione aktivnosti u realnoj privredi su locirani u domenu tzv. „h-neefikasnosti“, odnosno posledica su slabih razvojnih, ekonomskih i tehnoloških performansi preduzeća, pre svega, u izvoznim industrijama. Za povećanje efikasnosti poslovne razvojne i investicione politike, neophodne su fundamentalne promene u strategiji i redizajniranje poslovnih

procesa u funkciji stvaranja uslova za maksimalnu satisfakciju kupaca na tržištu Evropske unije ili nekim drugim segmentima globalnog tržišta. Tek potreba, da se obezbedi egzistencija u uslovima globalne konkurencije i dinamičnih promena u socio-ekonomskom sistemu, nateraće preduzeća na osmišljenu razvojnu i investicionu politiku. Pri tome, svako preduzeće mora samo za sebe da pronade odgovarajuća rešenja u zavisnosti od razvojne vizije, raspoloživih internih i eksternih resursa, konkretne situacije i prirode procesa prilagođavanja.

Osnovni cilj nacionalne investicione politike u domenu koordinacije poslovnih investicija trebalo bi da bude stavljanje raspoloživog proizvodnog kapitala u proizvodnu i ekonomsku funkciju na osnovu povećanja izvoza. Stvaranje uslova za veće i efikasnije poslovno investiranje u realnom sektoru je kompleksan, skup i dugotrajan proces, za koji je potrebno završiti izgradnju integralnog tržišnog sistema i prestrukturiranje infrastrukture za javnu regulaciju privrede i privrednog razvoja. Međutim, investiranje u unapređenje proizvodnih performansi preduzeća ne može čekati kompletiranje tržišnih institucija i strukturno prilagođavanje institucija infrastrukture za javnu regulaciju privrede i privrednog razvoja prema standardima Evropske unije. Razvoj tržišnih i javnih institucija i poboljšanje uslova za poslovne investicije potrebno je ostvariti paralelno, u hodu.

Osnovni zadatak nacionalne investicione politike u narednom periodu trebalo bi da bude stvaranje uslova za veće i efikasnije poslovno investiranje u funkciji poboljšanja konkurentnosti, kako preduzeća, tako i čitave privrede. U ovom kontekstu, da bi se nadomestila institucionalna neuređenost, rešenja za uspešnu investicionu politiku, trebalo bi tražiti u određivanju odgovarajućih podsticajnih sadržaja u kompleksu sastavljenom od: (1) fiskalne politike, (2) Strategije revitalizacije, modernizacije i novogradnje fizičke i socijalne infrastrukture (3) obrazovne politike, (4) tehnološke politike, (5) Strategije razvoja agro-industrijskog kompleksa, (6) industrijske politike, (7) politike razvoja preduzetništva, „malog” biznisa, malih i srednjih preduzeća (8) ekološke politike, (9) regionalne politike, (10) ruralne politike i (11) lokalnih politika.

Pošto se Srbija nalazi u neo-liberalnom okruženju čvrstih monetarnih restrikcija, osnova za uspešnu investicionu politiku su dobar fiskalni sistem i dobra fiskalna politika i efikasna strategija revitalizacije, modernizacije i novogradnje fizičke i socijalne infrastrukture, dopunjeni ciljevima i raznim, pretežno neekonomskim mehanizmima.

Literatura

1. Adžić, S., *Kako poboljšati izvozne performanse preduzeća u institucionalno neuređenom okruženju?*, Zbornik radova: Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Kragujevcu, Kragujevac, 2006.
2. Bodie, Z., Kane, A., Marcus, J. A., *Osnovi investicija* (Šesto izdanje), DATA STATUS, Beograd, 2009.
3. Bošnjak, M., *Ključne makroekonomske neravnoteže kao izazov ekonomske politike*, Ministarstvo finansija Vlade Republike Srbije, Beograd, 2009.
4. Cvetanović, S, Đorđević, M, Obradović, S., *Makroekonomija*, Ekonomski fakultet, Kragujevac, 2009.
5. DeSoto, H., *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*, New York, Basic Books, 2000.
6. IMF, *Regional Economic Outlook: Europe*, October, 2009., Box 5
7. Graham, J. R., Harvey, C. R., *Expectations of Equity Risk Premia, Volatility and Ansyummetry from a Corporate Finance Perspective*, Working Paper, Duke University, Fuqua School of Business, November 2001.
8. Madžar, LJ., *Makroekonomsko planiranje i tržišna privreda*, Savezni sekretarijat za razvoj i nauku, Beograd, 2001.
9. Vlada Republike Srbije, *Memorandum o budžetu i ekonomskoj i fiskalnoj politici za 2011. sa projekcijama za 2012. i 2013. godinu*, Beograd, 2010.
10. Prašćević, A., *Izbor pravila monetarne politike: targetiranje inflacije*, Ekonomska misao, Ekonomski fakultet, Beograd, 2007.
11. Prokopijević, M., *Ekonomska kriza u svetu i njen uticaj na Srbiju*, Zbornik radova: Tranzicija u Srbiji i globalna ekonomska kriza, NDE, Beograd, 2009.
12. <http://ec.europa.eu/eu220/pdf>.
13. <http://www.nbs.rs/inetrnet/>
14. <http://databank.worldbank.org>

VELIČINA I OTVORENOST PRIVREDE KAO DETERMINANTE REŽIMA DEVIZNOG KURSA TRANZICIONIH ZEMALJA

Dr Nenad Stanišić,* Mr Nenad Janković*

Apstrakt: U dobroj meri ilustrujući pravilo da nema režima deviznog kursa koji odgovara svim zemljama podjednako, evropske tranzicione zemlje su se odlučivale za čitav niz mogućih opcija, od potpuno fluktuirajućeg kursa, s jedne strane, do valutnog odbora i prihvatanja evra, s druge. Pritom, u skladu sa pravilom da isti režim deviznog kursa ne može odgovarati u različitim okolnostima, mnoge zemlje su tokom tranzicije menjale svoj izbor, često i više puta. Cilj ovog rada je da predstavi navedene izbore i promene režima deviznog kursa, ali pre svega da uz pomoć empirijske analize utvrdi koliki je značaj pojedinih determinanti, kao što su veličina i otvorenost privrede, na izbor režima deviznog kursa. Srbiji, kao maloj zemlji u tranziciji koja se sve više otvara ka svetu, adekvatan izbor režima deviznog kursa može biti izuzetno značajan za privredni razvoj u narednom periodu.

Ključne reči: režim deviznog kursa, veličina privrede, trgovinska otvorenost, tranzicione zemlje.

THE SIZE AND OPENNESS OF THE ECONOMY AS DETERMINANTS OF EXCHANGE RATE REGIMES IN TRANSITIONAL ECONOMIES

Abstract: According to the rule that there is no single exchange rate regime which is equally good for all countries, European transition countries have applied the wide range of possible regimes, from freely floating to currency board and euroization. On the top of that, many countries had changed the regime through the transition period, even several times, illustrating the rule that there is no single regime that is good in all circumstances.

The objectives of this paper is to discuss the choices and changes of exchange rate regimes, and to empirically determine the significance of certain determinants, as are size and openness of the economy, for the choice of exchange rate regimes. For Serbia, small transitional economy with growing openness to the world market, the adequate choice of exchange rate regime could significantly contribute to further economic development.

Keywords: exchange rate regime, size of economy, trade openness, transition economies

* Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet

Uvod

Kada se govori o deviznom kursu, najčešće pominjani pojmovi su fiksni i fluktuirajući. Pomenuti pojmovi predstavljaju režime deviznih kurseva koji u stvarnosti više predstavljaju neke teoretske pojmove, dve ekstremne situacije između kojih se nalazi veći broj režima deviznih kurseva koji se odlikuju većom ili manjom fleksibilnošću. S jedne strane, devizni kurs predstavlja suviše važnu cenu u ekonomiji (pojedini ekonomisti smatraju i najvažniju) da bi se njegovo kretanje prepustilo slobodnom delovanju tržišta. S druge strane, održavanje deviznog kursa na istom nivou, po svaku cenu, može imati brojne negativne posledice po posmatranu privredu. Ovakvi režimi sa ograničenom fleksibilnošću predstavljaju različite načine na koje monetarna vlast, uz pomoć rukovođenog fluktuiranja valute, želi da ostvari neke svoje ekonomske ciljeve. Iz tog razloga, prema važećoj klasifikaciji Međunarodnog monetarnog fonda, postoji osam različitih režima deviznih kurseva: dolarizacija (evroizacija), valutni odbor, fiksni devizni kurs, ciljne zone, puzeći devizni kurs, puzeći okvir, rukovođeno (kontrolisano) fluktuirajući devizni kurs i promenljivi (fluktuirajući) devizni kurs. Dakle, prema zajedničkim karakteristikama ovih režima, odnosno prema stepenu njihove fleksibilnosti, oni se mogu podeliti na: fiksne režime (dolarizacija (evroizacija), valutni odbor, fiksni devizni kurs), umerene (kontrolisane) režime (ciljne zone, puzeći devizni kurs, puzeći okvir i rukovođeno fluktuirajući devizni kurs) i na fleksibilne režime (fluktuirajući devizni kurs). Pri čemu, u grupu fiksnih režima pojedini ekonomisti ubrajaju i monetarnu uniju.

Sve do raspada Bretonvudskog monetarnog sistema, preovlađujući režim deviznog kursa je bio fiksni. Nakon toga, većina zemalja prelazi na režim fluktuirajućih deviznih kurseva sa određenim stepenom ograničenja. Pored toga, iako je određeni broj zemalja zvanično (*de jure*) prihvatio fluktuirajući režim deviznih kurseva, u stvarnosti (*de facto*), čestim intervencijama na deviznom tržištu, na neki način to je bio fiksni režim deviznog kursa. To znatno otežava vršenje različitih ekonomskih analiza. Kako bi donekle pomogao, Međunarodni monetarni fond je počeo da objavljuje i *de jure* i *de facto* klasifikaciju režima deviznih kurseva zemalja članica.

Ostatak ovog rada je podeljen u 6 delova. U drugom delu su ukratko predstavljene najznačajnije karakteristike fiksnog i fleksibilnog režima deviznog kursa. U trećem delu je predstavljena teorija determinanti izbora režima deviznog kursa. U četvrtom delu se na osnovu statističkih podataka ilustruje izbor režima deviznog kursa u evropskim tranzicionim zemljama. Peti deo predstavlja

metodologiju istraživanja determinanti primenjivanog režima, koja će biti korišćena u ovom radu. Šesti deo sumira rezultate, a sedmi zaključuje.

Fiksni ili fleksibilni devizni kurs

Proces donošenja odluke o izboru režima deviznog kursa je veoma složeno pitanje i treba da uključi analizu prednosti i nedostataka fiksnog, odnosno fleksibilnog deviznog kursa (naravno, i svih prelaznih režima). Iz tog razloga je neophodno da donosioci odluka analiziraju relevantne varijable koje mogu uticati na razmatrane opcije.

Najznačajnija prednost koju sa sobom nosi odluka da se izabere režim fiksnog deviznog kursa je da devizni kurs određen od strane nacionalne monetarne vlasti na neki način postaje nominalni cilj koji se brani putem adekvatne monetarne i fiskalne politike. Ukoliko se makroekonomska politika vodi na pravi način, režim fiksnog deviznog kursa može dati pozitivne rezultate u vidu znatne stabilnosti, ne samo prilikom poslovanja na domaćem nego i na inostranom tržištu. Istovremeno, dve najznačajnije opasnosti koje se javljaju pri ovakvom načinu utvrđivanja deviznog kursa su: pogrešno vođenje makroekonomske politike i nedovoljan stepen kontrole spoljnih tokova kapitala.

Režim fleksibilnog deviznog kursa podrazumeva da i devizni kurs kao cena (inostrane valute) treba da bude određen putem adekvatnih tržišnih mehanizama. U ovom slučaju devizni kurs bi bio samo indikator makroekonomske politike koja se vodi (ne bi predstavljao cilj kao što je bio slučaj u režimu fiksnih deviznih kurseva), čime bi ona svojim merama mogla da utiče na formiranje (promenu) deviznog kursa. Ovakav koncept podrazumeva da bi deviznom tržištu trebalo, ukoliko je ono perfektno, odnosno savršeno ekonomski efikasno, u potpunosti prepustiti glavnu ulogu u formiranju deviznog kursa, pri čemu bi nosioci ekonomske politike zemlje bili zaduženi za kreiranje takvog tržišnog ambijenta u kojem će ti tržišni kriterijumi doći do izražaja. Naravno, to sa sobom nosi određene posledice (bilo da su one dobre ili loše), tako da mnogi ekonomski stručnjaci sumnjaju u „savršenost“ deviznog tržišta i nisu spremni da odluku o formiranju deviznog kursa prepuste isključivo tržišnom mehanizmu.

Važnost odluke o tome koji režim primenjivati proističe iz empirijski dokazanog uticaja primenjivanog režima na ekonomske performanse privrede. Jedino što se na osnovu višedecenijskih ekonomskih istraživanja može sa sigurnošću zaključiti je 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 kao što su strukturne karakteristike privrede, stepen dolarizacije (evroizacije) ekonomije, nivo deviznih rezervi, mobilnost kapitala, fleksibilnost radne snage, transmisioni mehanizmi, kretanje stope inflacije, trgovinska integracija... Specifikacija tih determinanti je sam po sebi težak zadatak, a lista se dopunjavala u skladu sa razvojem ekonomske teorije.

Jedna od prvih dilema sa kojom su se suočavale tranzicione zemlje je bio izbor režima deviznog kursa. Ovaj problem treba posmatrati sa aspekta razvojnih ciljeva ovih zemalja, ali i sa aspekta ekonomskih karakteristika koje ih odlikuju. 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 [8, str. 54].

Determinante izbora režima deviznog kursa

Početni doprinos problematici izbora režima deviznog kursa dao je Robert Mandel (Robert Mundell) 1961. godine, u svom pionirskom radu o tzv. „optimalnom valutnom području“, u kojem se izloženost privrede eksternim šokovima, kao i efikasnost mehanizama kojima bi se na njihovu pojavu moglo odgovoriti pridaje ključni značaj pri izboru odgovarajućeg režima deviznog kursa. Sledeći Mandelovu logiku, McKinnon (McKinnon) 1963. godine specificira dve determinante izbora režima deviznog kursa: veličinu i otvorenost privrede. Malim i otvorenim ekonomijama više odgovara fiksni devizni kurs, a velikim i relativno zatvorenim fleksibilan kurs. Sklonost fiksnom deviznom kursu se pojačava ukoliko je spoljna trgovina zemlje koncentrisana na jedno valutno područje (zemlju ili grupu zemalja koje primenjuju istu valutu).

Piter Kenen (Peter Kenen) 1969. godine daje svoj doprinos teoriji optimalnog valutnog područja, ukazujući na značaj još jedne determinante – diversifikovanost

privredne strukture. Naime, proizvodna koncentracija čini zemlju podložnijom čestim promenama deviznog kursa usled veće izloženosti ovakvih zemalja promenama cene određenog proizvoda na svetskom tržištu, te su zemlje sa visokom koncentracijom privredne strukture sklonije primeni fleksibilnog deviznog kursa, dok se zemlje sa diversifikovanom strukturom privrede lakše odlučuju za fiksi devizni kurs.

Dalji doprinos teoriji režima deviznog kursa daju sredinom 1980-ih Baro i Gordon (Barro i Gordon), razvijajući ideju da se fiksnim deviznim kursem, ili dolarizacijom (preuzimanjem inostrane valute i njenim priznavanjem za zakonito sredstvo plaćanja), loš kredibilitet domaće monetarne politike može zameniti „uvezenim“ kredibilitetom centralne banke za koju se domaća valuta vezuje, ili čija se valuta preuzima. Inače, ovakva argumentacija se često u literaturi vezuje za pristupanje Italije i Francuske Ekonomskoj i monetarnoj uniji (EMU), a svakako je primenjiva i u slučaju velikog broja evropskih zemalja u tranziciji. Fiksni devizni kurs služi kao „sidro“ za domaći nivo cena, te doprinosi okončanju perioda visokih inflacija.

Devedesetih godina XX veka, valutne krize u Meksiku, Jugoistočnoj Aziji, Rusiji, Brazilu i Argentini donose novo poglavlje u teoriji deviznog kursa, povezujući izbor režima deviznog kursa sa stepenom međunarodne mobilnosti kapitala. Zaključuje se da bi privrede izložene značajnim prilivima i odlivima kapitala trebalo da izbegavaju „nestabilne“ režime, te da izbor svedu na samo dva „održiva“ režima: izrazito vezivanje za jaku stranu valutu (dolarizacija ili valutni odbor) ili slobodno fluktuirajući kurs. Ostali režimi, zasnovani na fiksiranju deviznog kursa podložni su špekulativnim napadima koji mogu biti uzrokovani divergencijom makroekonomskih performansi zemlje od performansi zemlje za čiju je valutu „vezana“ domaća valuta, ali mogu biti i psihološke prirode.

U novije vreme primetna je još jedna „grana“ u teoriji izbora režima deviznog kursa, a vezuje se za uticaj interesnih grupa u procesu prihvatanja određenog režima. Pri odabiru režima deviznog kursa koji će slediti, kreatori ekonomske politike moraju voditi računa o interesima onih grupa od kojih zavisi njihov politički opstanak. U tom smislu se ekonomski agenti mogu podeliti na zagovornike stabilnog (fiksno) i zagovornike promenljivog (fleksibilnog) deviznog kursa. Nepromenljivi devizni kurs otklanja devizni rizik u međunarodnim transakcijama, te fiksni devizni kurs odgovara onima koji su uključeni u međunarodne finansijske tokove, bilo putem investiranja ili pozajmljivanja. Sa druge strane, zagovornici fleksibilnog deviznog kursa su proizvođači dobara kojima se trguje sa inostranstvom (*tradeable goods*, međunarodna dobra, razmenljiva roba), jer depresijacija domaće valute dovodi do povećanja njihove cenovne konkurentnosti na tržištu. Ovo je posebno važno za zemlje, kakve

su i tranzicione, u kojima je inflacija na relativno visokom nivou u odnosu na razvijene zemlje, te bi održavanje fiksnog deviznog kursa dovelo do stalne realne apresijacije domaće valute i time ugrožavalo konkurentnost domaće privrede. Konačan izbor režima deviznog kursa može biti rezultat prevage određenih interesnih grupa.

Determinante režima deviznog kursa se mogu podeliti i na sledeći način: makroekonomske varijable, varijable koje se tiču mobilnosti kapitala i varijable optimalnog valutnog područja [9, str. 8-10]. Makroekonomija predstavlja jednu opštu sliku koja prikazuje ukupne karakteristike jedne ekonomije. Politike koje vode vlade zemalja imaju veliki uticaj na ekonomiju kao celinu. Kompatibilnost fiskalne, monetarne i politike deviznog kursa, i njihova povezanost u jedan institucionalni okvir je ključna za uspeh ili neuspeh makroekonomske politike neke zemlje. Način vođenja makroekonomske politike šalje signal investitorima širom sveta o budućim karakteristikama posmatrane ekonomije i taj signal utiče na želju investitora da plasira svoj novac u tu zemlju, čime utiče na tražnju za domaćom valutom. Na današnjim globalizovanim finansijskim tržištima promene u tražnji za nekom valutom dovode do fluktuacije njenog deviznog kursa. Prema Bransonu, faktori koji objašnjavaju kretanje nominalnih deviznih kurseva su novac (monetarni uslovi – pre svega razlike u kamatama), bilans tekućeg računa i relativne cene.

Već pomenuta dešavanja u skorijem periodu (valutne krize u Jugoistočnoj Aziji i Južnoj Americi) svakako su doprinela tome da kretanje kapitala ima veći uticaj na izbor režima deviznog kursa. Kombinacija fiksnog režima deviznog kursa i visoke mobilnosti kapitala može dovesti do izloženosti privrede raznim špekulativnim napadima. Jednostavno, zemlje treba da izbegavaju nestabilne kombinacije mobilnosti kapitala i stepena fiksiranosti (nepromenljivosti) kursa. Konzistentnost makroekonomske politike i adekvatan nivo deviznih rezervi (za „odbranu“ fiksnog deviznog kursa) smanjuju mogućnost špekulativnih napada.

Optimalna valutna područja su grupe regiona sa blisko povezanim ekonomijama putem trgovine robom i uslugama i mobilnosti faktora proizvodnje. Fiksni režim deviznog kursa će, na najbolji način, odgovarati ekonomskim interesima svake zemlje članice ukoliko je stepen proizvodnje i trgovine između uključenih zemalja dovoljno visok. Prema tradicionalnoj teoriji optimalnog valutnog područja, zemljama će više odgovarati zajednička valuta ukoliko ispunjavaju sledeće kriterijume: one su male zemlje, otvorene su za trgovinu između sebe, njihove unutrašnje cene i plate su fleksibilne, njihovi faktori proizvodnje su mobilni (i na unutrašnjem i na međunarodnom tržištu), njihova izvozna struktura je diversifikovana tako da šokovi vezani za specifične sektore imaju smanjene

makroekonomske posledice, postoji usaglašenost poslovnih ciklusa i reaguju slično na spoljne šokove [4, str. 12-13].

Levy Yeyati i grupa autora (2002) klasifikuju determinante režima deviznog kursa u nekoliko ključnih grupa: teorija optimalnog valutnog područja, realni i nominalni šokovi, devizni kurs kao „sidro“, princip „nemogućeg trojstva“ i problem „neslaganja valuta“ („*currency mismatching*“). Navedena lista determinanti se može analizirati iz dve perspektive: tradicionalne i savremene. Tradicionalni pristup uključuje pogled koji je bio prisutan duži niz godina prilikom analiza vezanih za izbor režima deviznog kursa. Ovaj pristup uključuje teoriju optimalnog valutnog područja i nominalne i realne šokove. Savremeni pristup podrazumeva već pomenutu varijantu kada se devizni kurs koristi kao „sidro“, princip „nemogućeg trojstva“ i problem „neslaganja valuta“.

Na osnovu Mandal-Flemingovog modela, koji je razvijen još 60-tih godina prošlog veka, došlo se do zaključka da se prilikom izbora režima deviznog kursa javlja princip „nemogućeg trojstva“ („*impossible trinity*“) koji podrazumeva da je nemoguće istovremeno ostvariti sva tri cilja: slobodu kretanja kapitala (potpunu finansijsku integraciju), monetarnu nezavisnost i stabilnost deviznog kursa. Nosioци ekonomske politike moraju biti svesni da će prilikom izbora određenog režima deviznog kursa, ili potpunom kontrolom kapitala, biti u stanju da ostvare dva od tri prethodno pomenuta cilja. Režim fiksnog deviznog kursa, koji podrazumeva ostvarivanje stabilnosti deviznog kursa i omogućava slobodno kretanje kapitala, znači spremnost zemlje da se odrekne autonomije domaće monetarne politike. Upravo se stabilnost deviznog kursa ističe kao cilj koji je bitniji za zemlje u razvoju (tranzicione zemlje) nego za razvijene zemlje. Stabilnost deviznog kursa je moguće ostvariti i uz pomoć autonomije domaće monetarne politike, ali u tom slučaju je neophodno da zemlja sprovodi kontrolu kretanja kapitala. Ukoliko se zemlja odluči da želi imati autonomiju u vođenju monetarne politike i slobodno kretanje kapitala to će dovesti do nemogućnosti održavanja stabilnosti deviznog kursa i prepuštanja nacionalne valute fluktuiranju [6, str. 160-161].

Problem „neslaganja valuta“ javlja se kada se efekti ravnoteže platnog bilansa i finansijske dolarizacije (evroizacije) koriste kao argumenti koji idu u prilog stabilnosti deviznog kursa i izboru fiksnog režima. Naime, ovaj problem nastaje u onim zemljama koje imaju značajnu denominaciju privatnih i javnih obaveza u inostranoj valuti, dok su im potraživanja denominovana u domaćoj valuti. Značajna depresijacija valute može da ugrozi solventnost nacionalne ekonomije, tako da u ovakvim slučajevima postoji veliki pritisak da se fiksira vrednost nacionalne valute, odnosno prisutan je „strah od fluktuiranja“.

Novi aspekt posmatranja izbora determinanti režima deviznog kursa može se identifikovati kroz razlikovanje eksternih i internih (strukturnih) makroekonomskih karakteristika. Eksterni faktori uključuju trgovinsku integraciju, izloženost šokovima, tipove šokova i političku integraciju. Interni faktori uključuju nivo inflacije, nivo deviznih rezervi, mobilnost kapitala i radne snage i proizvodnu i izvoznu diversifikovanost [2, str. 313-314].

Prema Ćiroviću [3, str. 60-62] najznačajnije determinante izbora režima deviznog kursa su: veličina zemlje i stopa izvoza/uvoza prema društvenom proizvodu, stepen uključenosti zemalja u međunarodne tokove kapitala, razvijenost finansijskog tržišta, stopa inflacije i procena o tome koji su dominantni uzroci poremećaja koji dovode do neravnoteže platnih bilansa i/ili destabilizacije deviznih kurseva.

Zemlje sa velikim ekonomskim potencijalom, koje imaju znatno niže stope izvoza/uvoza prema BDP nego male zemlje, preferiraju fleksibilne devizne kurseve zato što u tim slučajevima negativne karakteristike fleksibilnih deviznih kurseva dolaze u manjoj meri do izražaja i imaju relativno manje efekte na kretanje domaćih cena nego što je to slučaj kod manjih zemalja. Manje zemlje bi trebalo da formiraju fiksne kurseve prema nekoj dominantnoj valuti ili da formiraju regionalnu monetarnu grupaciju u okviru koje bi imale fiksne kurseve, dok bi valute te regionalne grupacije kolektivno plivale prema ostalim valutama.

Međunarodni tokovi kapitala postaju sve značajniji faktor prilikom formiranja platnih bilansa i deviznih kurseva. U kontekstu već pomenutih režima deviznih kurseva (fiksno i fleksibilno), postoje dve opcije: zemlja zadržava kontrolu nad međunarodnim tokovima kapitala i zemlja pristaje na deregulaciju u međunarodnom tokovima kapitala. U prvom slučaju je adekvatnije rešenje režim fiksnih deviznih kurseva, dok je u drugom slučaju to režim fleksibilnih deviznih kurseva.

Kupoprodaja valutnih rizika između zainteresovanih strana je usko povezana sa stepenom razvijenosti finansijskog tržišta. Pri čemu se u razvijeniju finansijsku strukturu bolje uklapa režim fleksibilnih deviznih kurseva.

Zemlje sa nižim stopama inflacije, u odnosu na svetski prosek, se pre odlučuju za fleksibilne devizne kurseve nego zemlje sa višim stopama inflacije. S druge strane, u slučajevima visoke inflacije, kada prioritet makroekonomske politike postaje da se inflacija obori, kao bolje rešenje se nameće fiksni devizni kurs.

Režim fiksnih deviznih kurseva se pokazao kao bolje rešenje i u slučajevima kada su glavni uzroci poremećaja platnih bilansa i deviznih kurseva na strani domaćih nominalnih šokova. Istovremeno, fleksibilni devizni kursevi su pogodniji

u slučaju da su u prvom planu strani nominalni šokovi ili realni šokovi (bilo da su domaćeg ili stranog porekla).

Tabela 1 Konsideracije kod izbora režima deviznih kurseva

Karakteristike ekonomije	Implikacije za izbor režima deviznih kurseva
Veličina ekonomije	Što je ekonomija veća, prednost ima režim fleksibilnih kurseva
Otvorenost ekonomije prema stranom kapitalu	Ako zemlja ima kontrolu stranog kapitala, povoljniji fiksni kursevi, ako nema takvu kontrolu, povoljniji fleksibilni kursevi
Domaće finansijsko tržište	Ako je više razvijeno, pogodniji fleksibilni devizni kursevi i obratno
Strani nominalni šokovi	Ukoliko su snažniji strani nominalni šokovi, pogodniji su fleksibilni kursevi
Domaći nominalni šokovi	Ukoliko su dominantni domaći nominalni šokovi, pogodniji fiksni kursevi
Realni šokovi	Ukoliko su jaki realni šokovi, domaćeg ili stranog porekla, koji pogađaju domaću ekonomiju, pogodniji su fleksibilni kursevi
Kredibilitet nosilaca ekonomske politike	Ukoliko je niži antiinflacioni kredibilitet nosilaca ekonomske politike, utoliko je pogodniji fiksni kurs kao nominalno sidro

Izvor [3]

Zanimljivo je napomenuti da neki autori kao važnu determinantu režima deviznog kursa navode i stepen demokratičnosti društva [5]. U razvijenim demokratskim društvima, političari su skloniji fleksibilnim režimima deviznog kursa, jer im oni omogućavaju viši stepen autonomije monetarne politike. Ova autonomija je poželjna uvek kada je potrebno zadovoljiti širok stepen interesa različitih grupa. Postojanje pritisaka, sa druge strane, može rezultirati i namernim izborom fiksnog režima, čime bi se monetarna politika isključila sa političke arene. Ovo je čest slučaj u „novim demokratijama“ u kakve spadaju i evropske tranzicione zemlje, te se demokratizacija njihovog društva u ranim fazama može povezati sa izborom fiksnog deviznog kursa.

Najveći problem kod navođenja ovih determinanti je što se, ni u jednom slučaju ne može reći da je lista konačna. Drugi problem je što se često dešava da bi po jednom kriterijumu trebalo koristiti fiksni, dok istovremeno neki drugi kriterijum nalaže upotrebu 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 prioriteti mogu menjati što može dovesti do promene režima deviznog kursa u posmatranoj zemlji.

Režimi deviznog kursa u tranzicionim zemljama

Od početka tranzicije, u zemljama Centralne i Istočne Evrope u primeni je bio čitav spektar različitih režima deviznog kursa, a period karakteriše i veliki broj promena primenjivanih režima. U Tabeli 2 dat je pregled procentualnog udela zvanično (*de jure*) primenjivanih režima u tranzicionim zemljama po periodima od 1992. do 2009. godine (prema *Annual report on Exchange Arrangements and Exchange restrictions*, IMF). Režimi su razvrstani u tri kategorije: fiksni (uključujući evroizaciju i valutni odbor), fleksibilni i kontrolisano fluktuirajući (ciljne zone, puzeći kurs, puzeći okvir i rukovođeno fluktuirajući). U analizu je uključeno 18 zemalja: Albanija, Belorusija, Bugarska, Hrvatska, Češka, Estonija, Mađarska, Letonija, Litvanija, Makedonija, Moldavija, Poljska, Rumunija, Rusija, Srbija (SRJ, SCG), Slovačka, Slovenija i Ukrajina.

Tabela 2 *De jure* režimi deviznih kurseva u tranzicionim ekonomijama, 1992 – 2009., udeo zemalja koje ih primenjuju u ukupnom posmatranom uzorku

	Fiksni	Kontrolisano fluktuirajući	Slobodno fluktuirajući
1992 – 1996.	29,8%	34,3%	35,9%
1997 – 2001.	21,6%	58,1%	20,3%
2002 – 2006.	26,6%	59,5%	13,9%
2007 – 2009.	31,5%	46,5%	22,0%

Na osnovu podataka iz Tabele 2 može se uočiti trend smanjenja učešća slobodno fluktuirajućeg kursa od početka procesa tranzicije do 2006. godine, da bi nakon te godine došlo do porasta učešća slobodno fluktuirajućih kurseva, a na račun kontrolisano fluktuirajućih kurseva. Ipak, primena *de jure* klasifikacije kurseva nije poželjna u empirijskim istraživanjima iz razloga što se zvanično proklamovani kurs često ne poklapa sa praksom koju u pogledu kretanja deviznog kursa sprovode centralne banke. Otklanjanje ovog značajnog nedostatka u empirijskim studijama omogućeno je obimnim radom dve grupe autora koji su objavili klasifikaciju zemalja prema *de facto* primenjivanom režimu deviznog kursa (vidi Reinhart and Rogoff (2002) i Levi Yeyati and Sturzeneger (2000)). Značajne razlike koje postoje između proklamovanih i u praksi primenjivanih režima bile su

povod da od 2006. godine i Međunarodni monetarni fond objavljuje izveštaj o *de facto* primenjivanim režimima deviznog kursa u svojim zemljama članicama - *De Facto Classification of Exchange Rate Regimes and Monetary Policy Frameworks*. Imajući u vidu navedeno, a koristeći se podacima iz dve navedene studije i MMF-a, u Tabeli 3 je prezentovan pregled učešća tri *de facto* kategorije režima u tranzicionim zemljama u periodu od 1992. do 2008. godine.

Tabela 3 *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%

Tabela 3 jasno ilustruje tendencije konstantnog smanjivanja učešća fluktuirajućih kurseva na račun kontrolisano fluktuirajućeg i fiksnog kursa od početka tranzicije, mada se u poslednjim posmatranim godinama beleži trend blagog porasta učešća slobodno fluktuirajućeg režima kursa.

U pokušaju da se pronikne u faktore koji su doprineli ovakvom trendu, kao i da se otkriju varijable koje u najvećoj meri utiču na izbor režima deviznog kursa, urađene su brojne studije. Von Hagen i Zhou su u svojoj studiji iz 2002. godine, na uzorku od 25 tranzicionih ekonomija, došli do zaključka da tradicionalne determinante, specificirane u okviru teorije o optimalnom valutnom području, igraju važnu ulogu u odabiru režima deviznog kursa. Zemlje sa geografski koncentrisanom spoljnom trgovinom, kao i sa diversifikovanom izvoznom strukturom, su sklonije fiksnom deviznom kursu. Sa druge strane, zemlje sa razvijenim finansijskim tržištima se lakše opredeljuju za fleksibilan režim. Time su potvrđeni stavovi teorije optimalnog valutnog područja. Jedino odstupanje empirijskih rezultata od teorije je primećeno u slučaju testiranja varijable – veličina ekonomije. Suprotno očekivanom, studija je pokazala da su velike ekonomije sklonije upotrebi fiksnog deviznog kursa. Značajan uticaj na izbor režima deviznog kursa utvrđen je i u slučaju varijabli kao što su: stopa inflacije, kumulativna inflacija i nivo deviznih rezervi.

Interesantne rezultate dala je i studija Friedmana, Leblanga i Valeva sprovedena 2008. godine na uzorku od 21 tranzicione zemlje. Kao osnovne determinante režima deviznog kursa autori navode: otvorenost ekonomije,

trgovinsku koncentraciju, veličinu sektora proizvodnje tzv. međunarodnih dobara, prisustvo stranih firmi na tržištu, ali i stepen demokratičnosti društva.

Podaci i metodologija

Cilj ovog rada je da se testira povezanost određenih varijabli sa izborom režima deviznog kursa u tranzicionim zemljama. Kao zavisna varijabla posmatra se primenjivani režim deviznog kursa, pri čemu je ova varijabla dihotomna, tj. sa dva moguća ishoda:

1 – označava primenu fiksnog deviznog kursa i

0 – označava primenu fleksibilnog i kontrolisano fleksibilnih režima deviznog kursa.

U Tabeli 4 su izabranim tranzicionim zemljama pridruženi primenjivani režimi deviznog kursa u 2008. godini.

Tabela 4 Režimi deviznih kurseva u odabranim tranzicionim zemljama u 2008.

Albanija	Slobodno fluktuirajući
Belorusija	Fiksni
Bugarska	Valutni odbor
Hrvatska	Fiksni
Češka	Slobodno fluktuirajući
Estonija	Valutni odbor
Mađarska	Slobodno fluktuirajući
Letonija	Fiksni (ERM II)
Litvanija	Valutni odbor
Makedonija	Fiksni
Moldavija	Rukovođeno fluktuirajući
Poljska	Slobodno fluktuirajući
Rumunija	Rukovođeno fluktuirajući
Rusija	Fiksni
Srbija	Rukovođeno fluktuirajući (bez određenih ciljeva)
Slovačka	Puzeći okvir
Slovenija	Slobodno fluktuirajući (evro)
Ukrajina	Rukovođeno fluktuirajući

Nezavisne varijable su određene na osnovu prethodno iznetih teorija o deviznom kursu. U analizi će biti korišćeno 8 varijabli. Spisak varijabli, njihovih definicija i izvora dati su u Tabeli 5.

Tabela 5 Specifikacija korišćenih varijabli, njihovih definicija i izvora podataka

Varijabla	Definicija	Izvor podataka
Veličina ekonomije	BDP	World Bank database
Otvorenost ekonomije	Izvoz i uvoz, učešće u BDP	World Bank database
Geografska koncentracija izvoza	Učešće izvoza u EU u ukupnom	COMTRADE statistics
Značaj sektora razmenljive robe	Učešće sektora potrošnih dobara u ukupnoj zaposlenosti	LABORSTA, ILO
Prisutnost inostranog kapitala	Stok stranih direktnih investicija, učešće u BDP	World Bank database
Inflacija	Godišnja promena indeksa potrošačkih cena	World Bank database
Spoljnotrgovinski bilans	Učešće spoljnotrgovinskog deficita u BDP	World Bank database
Spoljni dug zemlje	Učešće spoljnog duga u BDP	Transition Report, EBRD

Teorijski, zemlje su naklonjenije fiksnom deviznom kursu, evroizaciji i valutnom odboru ukoliko je ekonomija mala, otvorenost ekonomije visoka, geografska koncentracija izvoza visoka, značaj sektora razmenljive robe manji, prisutnost inostranog kapitala veća, inflacija manja, spoljnotrgovinski deficit manji i manji spoljni dug. U suprotnom, zemlje su naklonjenije primeni fleksibilnog deviznog kursa.

U daljem radu biće testirana jačina i smer povezanosti svake od navedenih varijabli sa primenjivanim režimom deviznog kursa. To će biti učinjeno primenom *point – biserial* koeficijenta korelacije. Ovaj koeficijent (r_{pb}) predstavlja specijalno prilagođen oblik Pirsonovog koeficijenta korelacije, za slučaj kada je jedna od varijabli dihotomna, kao što je to slučaj u ovoj analizi sa režimom deviznog kursa.

Rezultati

Na osnovu podataka o vrednosti posmatranih varijabli za prethodno navedenih 18 tranzicionih zemalja u periodu od 1992. do 2009. godine, određene su prosečne vrednosti, standardne devijacije i ekstremne vrednosti (Tabela 6).

Tabela 6 Sumarna statistika posmatranih varijabli

	De facto fiksni režimi	De jure fiksni režimi	Veličina ekonomije	Značaj sektora razmenljive robe	Geografska koncentracija izvoza	Otvorenost ekonomije	Prisutnost inostranog kapitala	Spoljno - trgovinski bilans	Inflacija	Spoljni dug zemlje
Srednja vrednost	0.21	0.27	1,92E11	0.19	0.05	0.99	0.22	-0.07	255.4	46.52
Standardna devijacija	0.41	0.44	3,87E11	0.08	0.05	0.31	0.21	0.09	265.4	27.92
Minimum	0	0	6,05E09	0.03	0.01	0.43	0.07	-0.31	0.10	3.1
Maksimum	1	1	1,66E12	0.37	0.23	1.80	1.43	0.23	568.8	145.6

Primenom point – biserial koeficijenta korelacije, ispitan je smer i jačina povezanosti svake navedene varijable sa izabranim režimom deviznog kursa. Zatim je testirana značajnost dobijenih koeficijenata primenom *t* – *testa*. Koeficijenti koji su statistički značajni pri koeficijentu poverenja od 5% su istaknuti *bold* slovima u Tabeli 7.

Tabela 7 Koeficijenti korelacije i njihova statistička značajnost

	<i>De facto</i> fiksni režimi	<i>De jure</i> fiksni režimi
De facto fiksni režimi	1	
De jure fiksni režimi	0.60	1
Veličina ekonomije	-0,15	-0,08
Značaj sektora razmenljive robe	0.05	0.22
Geografska koncentracija izvoza	-0.18	-0.10
Otvorenost ekonomije	0.36	0.33
Prisutnost inostranog kapitala	0.24	-0.06
Spoljno - trgovinski bilans	-0.09	-0.07
Inflacija	-0.32	-0.16
Spoljni dug zemlje	0.16	0.02

Imajući u vidu prethodno objašnjen primat posmatranja *de facto* u odnosu na *de jure* režim deviznog kursa, zaključci istraživanja će biti doneti na osnovu rezultata u drugoj koloni.

Zaključak

Iako je jedna od karakteristika procesa tranzicije primena sličnih strategija i ekonomskih politika u skoro svim zemljama Centralne i Istočne Evrope, izbor režima deviznog kursa je značajno različit među njima. Jedan od razloga je, možda, i činjenica da međunarodne finansijske institucije, pod čijim okriljem se tranzicija odvijala, nisu imale *a priori* stav o „poželjnom“ režimu, što se može pravdati i značajnim razlikama u relevantnim ekonomskim karakteristikama koje postoje među tranzicionim zemljama. Ostavljena sloboda u formulisanju režima kursa rezultirala je šarenolikošću izbora, ali i njihovom relativno čestom promenljivošću. Ekonomska teorija je identifikovala brojne determinante, od kojih zavisi optimalnost režima kursa, a veličina ekonomije, otvorenost, geografska koncentracija izvoza, finansijska stabilnost i izloženost unutrašnjim i spoljnim šokovima su bitniji od njih. Različita istraživanja su empirijski potvrdila, ili opovrgla njihov značaj. Istraživanje koje je prezentirano u ovom radu, bazirano na metodologiji koja je u širokoj upotrebi u ekonomskoj literaturi koja se bavi ovom problematikom, dovelo je do sledećih rezultata. Statistički značajan odnos sa primenjivanim fiksnim režimima deviznog kursa imaju varijable: geografska koncentracija izvoza, otvorenost ekonomije, prisutnost stranog kapitala, spoljno-trgovinski bilans i inflacija. Statistički nije značajan uticaj veličine ekonomije, značaja sektora razmenljive robe i visine spoljnog duga. Suprotno očekivanom, geografska koncentracija izvoza, iako značajna determinanta, ne utiče na izbor deviznog kursa na očekivani način: rezultati istraživanja sugerišu da se u posmatranom uzorku zemlje sa visokom geografskom koncentracijom izvoza radije opredeljuju za fluktuirajući, nego za fiksni devizni kurs.

Zahvalnost

Ovaj rad je rezultat istraživačkog projekta „Istraživanje i razvoj platforme za naučnu podršku u odlučivanju i upravljanju naučnim i tehnološkim razvojem u Srbiji“, ev. broj 47005, koji finansira Ministarstvo za prosvetu i nauku Republike Srbije.

Literatura

1. Annual report on Exchange arrangements and Exchange restrictions, IMF, razne godine
2. Beker, E. (2006), Exchange Rate Regime Choice, *Panoeconomicus*, vol. 3, Savez ekonomista Vojvodine
3. Ćirović, M. (2000), *Devizni kursevi*, Bridge Company, Beograd
4. Dean, J. (2003), Exchange Rate Regimes in Central and Eastern European Transition Economies, Incomplete Draft
5. Friedman, J., Leblang, D. i Valev N. (2008), The Political Economy of Exchange Rate Regimes in Transition Economies, IMF working paper
6. Kovačević, R. (2010), *Međunarodne finansije*, Ekonomski fakultet u Beogradu
7. Levy Yeyati, E. i Sturzenegger F. (2005), Classifying Exchange Rate Regimes: Deeds versus Words, *European Economic Review*, 49, 1603 – 1635
8. Miljković, D. (2008), *Međunarodne finansije*, Ekonomski fakultet u Beogradu
9. Sozovska, A. (2004), Exchange Rate Regimes in Transition Economies, USAID Fiscal Reform Project
10. Stanišić, N. (2009), „Izbor režima deviznog kursa u evropskim tranzicionim zemljama“, Tematski zbornik radova XVI naučnog skupa međunarodnog značaja „Tehnologija, kultura i razvoj“, Udruženje „Tehnologija i društvo“, Ekonomski fakultet Subotica i Institut „Mihajlo Pupin“, Beograd
11. Von Hagen, J. i Zhou J. (2002), The Choice of Exchange Rate Regimes: An Empirical Analysis for transition Economies, CERP working paper
12. www.ilo.org
13. www.worldbank.org
14. www.imf.org

INSTITUCIJE FINANSIRANJA IZVOZNIH POSLOVA

Dr Sandra Stojadinović Jovanović*

Rezime: U ekonomskom rastu i razvoju jedne privrede bitnu ulogu ima njena spoljnotrgovinska razmena, posebno izvoz. Zbog toga, vlade zemalja nastoje da na različite načine omoguće i podstaknu odvijanje izvoznih poslova. Veoma bitnu ulogu u tome imaju institucije osnovane sa ciljem da pruže podršku izvozu kroz finansiranje izvoznih poslova. Zato rad analizira značaj i aktivnosti ovih institucija. U radu će biti razmotrene institucije finansiranja izvoza u pojedinim zemljama u svetu i načini njihove podrške nacionalnim izvoznim poslovima, kao i način i obim podrške koju institucije finansiranja izvoza u Srbiji pružaju izvozu svoje zemlje, ukazujući i na izmene u načinu i obimu podrške pojedinih od njih u uslovima i dalje delujućih efekata svetske ekonomske krize iz 2008. godine.

Ključne reči: institucije, finansiranje, izvoz.

EXPORT FINANCING INSTITUTIONS

Abstract: The important role in the economic growth and development of an economy plays its foreign trade, especially exports. Therefore, the governments strive to facilitate and encourage the conduct of export business in various ways. A very important role in that has institutions established with aim of supporting export through financing export transactions. Therefore the paper analyses the importance and activities of these institutions. The paper considers the export financing institutions in different countries in the world and ways they support the national export business, and also the type and extent of support that export financing institutions in Serbia provide to national export, indicating the changes in the way and extent of support of some of them in the conditions continuously interfering by the 2008 global economic crisis effects.

Keywords: institutions, financing, export.

* Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet

Uvod

Prema rečima američkog predsednika Baraka Obame: "globalna ekonomija je integrisana više nego ikada. Ako ćemo dalje da rastemo, to će biti zahvaljujući izvozu" [8, str. 2]. Imajući u vidu brojne koristi koje izvozni poslovi donose jednoj zemlji, od povećanja domaće proizvodnje do poboljšanja životnog standarda, veoma ju važno iznalaženje načina za pružanje podrške izvoznima. Jedan od najznačajnijih načina za pružanje podrške jeste podrška kroz finansiranje izvoznih poslova. U savremenim uslovima poslovanja, finansiranje izvoznih poslova je postalo značajan faktor izvozne konkurentnosti zemlje, što je uslovalo da mnoge zemlje daju podršku razvoju institucija finansiranja izvoznih poslova

Pod institucijama finansiranja izvoznih poslova podrazumevamo različite visoko specijalizovane finansijske institucije (državne institucije, nacionalne ili privatne agencije ili odeljenja, finansijske korporacije, visoko specijalizovane banke, osiguravajuće kompanije i druge institucije) koje na različite načine kroz pružanje raznovrsnih usluga (kao što je odobravanje kredita, garancija, osiguranje, tehnička i savetodavna pomoć) pružaju podršku odvijanju izvoznih poslova. Pružajući ove ili neku od ovih usluga, one omogućavaju da se otklone brojni rizici, kako komercijalni tako i nekomercijalni, koji se javljaju prilikom obavljanja izvoznih poslova. U svojim aktivnostima, ove institucije najčešće imaju podršku vlade svoje zemlje.

Način organizacije i aktivnosti koje obavljaju institucije finansiranja izvoznih poslova mogu se značajnije razlikovati. Ove institucije mogu vršiti više aktivnosti zajedno (i kreditiranje izvoznih poslova i osiguranje izvoznih poslova i izdavanje garancija) ili samo jednu aktivnost (na primer, osiguranje izvoznih poslova) dok su druge aktivnosti finansiranja prepuštene bankama ili drugim finansijskim institucijama.

Institucije finansiranja izvoznih poslova datiraju još s početka XX veka, kada su se pojavile u razvijenim zemljama, prvo Velikoj Britaniji potom i SAD, a po ugledu na njih osnivaju ih i druge zemlje. Stanje u svetskoj privredi nakon Drugog svetskog rata samo je pojačalo potrebu za razvojem ovih institucija. Sa intenziviranjem međunarodnih trgovinskih transakcija i povećanim potrebama za ubrzanim privrednim razvojem, nakon Drugog svetskog rata, kao i ekonomskom i političkom neizvesnošću u zemljama u razvoju, institucije finansiranja izvoznih poslova dodatno dobijaju na značaju. Potreba da se otklone rizici, naročito politički, kao i druge prepreke u odvijanju trgovine, pojačala je potrebu za razvojem ovih institucija, kao i potrebu za podrškom države. Pokriće političkih rizika, koje institucije u privatnom vlasništvu nisu imale interesa da preuzmu na sebe, mogle

su da preuzmu na sebe samo institucije koje su imale podršku države. Iz tih razloga se pojava i razvoj ovih institucija odvijala pod okriljem države, i najveći broj ih je u državnom vlasništvu, dok se u novije vreme javljaju i one koje su u privatnom vlasništvu.

Institucije finansiranja izvoznih poslova egzistiraju kao nacionalne, pod okriljem vlade svoje zemlje, pružajući podršku nacionalnom izvozu. Međutim, one saraduju i na međunarodnom nivou. Nacionalne institucije finansiranja izvoznih poslova su formirale međunarodna udruženja sa ciljem razmene znanja i tehničkih informacija (kao što su one koje se tiču procene rizika) i predstavljanja njihovih interesa na nadnacionalnom nivou. Među ovim udruženjima najznačajnije su: Međunarodna unija kreditnih i investicionih osiguravača (poznata kao Bernska unija), Asocijacija za međunarodno kreditno osiguranje i jemstvo i Asocijacija osiguravača izvoznih kredita i organizacija za promociju izvoza (poznata kao Dakarska unija). Treba istaći značaj Bernske unije, koja je inicirala prvi obiljk uvođenja regulative u oblasti osiguranja i finansiranja izvoza, posredstvom državnih institucija finansiranja izvoza, na međunarodnom nivou. Danas Bernska unija za članove ima državne i privatne institucije koje se bave finansiranjem izvoza i ima ih 48 iz preko 40 zemalja zaključno sa 2011. godinom [3, str. 84], a cilj joj je ujednačavanje uslova za finansiranje izvoza kroz međunarodno prihvatanje zajedničkih kriterijuma i standarda u poslovanju institucija finansiranja izvoza iz različitih zemalja. U okviru Bernske unije, 1990. godine, formiran je Praški klub, čiji su članovi novoformirane institucije za finansiranje izvoza iz zemalja Srednje i Istočne Evrope, Azije i Afrike, i ima ih 25 (među kojima je i srpska institucija za finansiranje izvoza - AOFI) zaključno sa 2011. godinom [3, str. 84].

Institucije finansiranja izvoznih poslova su veoma značajne kako za nacionalne privrede tako i za svetsku privredu, kao i za individualna preduzeća. Na nacionalnom nivou, one finansiraju u proseku oko 12% izvoza svoje zemlje, dok na svetskom nivou, takođe, pokrivaju veliki deo svetskog izvoza svake godine - oko 800 milijardi USD svetskog izvoza godišnje [9, str. 1]. U savremenim uslovima, ove institucije finansiraju jedan od osam dolara svetske trgovine, dok na preostalih 7 dolara, takođe, utiče njihovo ponašanje odnosno politika koju vode prema tržištu određene zemlje.

Sa aspekta individualnih preduzeća, institucije finansiranja izvoznih poslova služe kao podrška za njihov nastup na inostranim tržištima, obezbeđujući im finansiranje kako u formi zajmova tako i u formi garancija, osiguranja i reosiguranja izvoznih poslova čime se poboljšava kreditna sposobnost izvoznika za dobijanje kredita poslovnih banaka, kao i u formi odgovarajuće tehničke i savetodavne pomoći kojom se podržavaju izvozni poslovi. Za preduzeća, ova vrsta podrške, koja ide od odobravanja kredita do drugih načina podrške kojima se

povećava kreditna sposobnost preduzeća, može biti i uslov, odnosno neophodan element obavljanja samog izvoznog posla (koji se može finansirati u svim fazama, počevši od same pripreme proizvodnje za izvoz, a ne samo u finalnoj realizaciji izvoznog posla). Može se desiti da ponuda izvoznog preduzeća, iako sadrži nižu cenu, ne bude prihvaćena od strane inostranog partnera jer on nema dovoljna likvidna sredstva, a izvoznik nije u mogućnosti da mu ponudi povoljniju finansijsku konstrukciju posla. Takođe se može desiti da ponuda izvoza, iako sadrži visoku cenu, zahvaljujući tome što sadrži i povoljniju finansijsku konstrukciju koja uključuje povoljne kreditne linije i povoljne rokove plaćanja, bude prihvaćena od strane inostranog kupca. Ova vrsta podrške se, stoga, javlja i kao bitan faktor konkurentnosti i nastupa preduzeća na međunarodnom tržištu. Posebno je značajna za preduzeća koja izvoze robu velike vrednosti, gde je odobravanje dugih rokova otplate inostranim partnerima veoma bitno. Ovaj vid podrške, tako, može biti i neophodan uslov odvijanja izvoznih poslova. Uloga ovog vida podrške za preduzeća je naročito značajna i u inicijalnim fazama početka poslovanja, u fazama prodora na nova tržišta i pogotovo tržišta sa povećanim rizikom.

U gotovo svim zemljama u svetu formirane su institucije koje pružaju razne vidove finansijske podrške izvoznicima. Početkom dvadesetprvog veka, u svetu postoji preko 200 institucija za finansiranje izvoznih poslova u preko 100 zemalja [9, str. 1] i njihov doprinos izvoznim poslovima je ogroman.

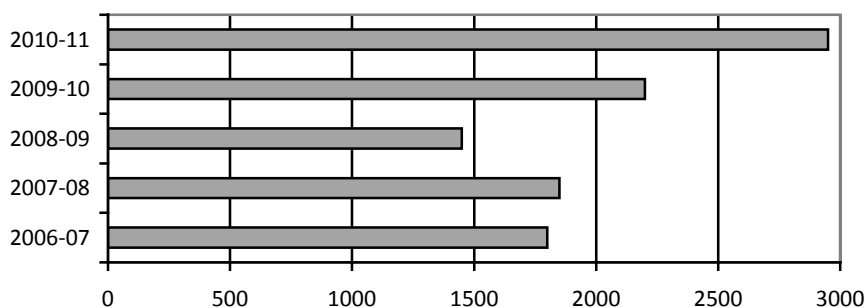
Institucije finansiranja izvoznih poslova u svetu

U svetu postoji veliki broj institucija finansiranja izvoznih poslova, pogotovo u razvijenim zemljama, koje su odavno shvatile značaj razvoja ovakvih institucija i imale najveće mogućnosti za njihovo osnivanje, i u kojima se pojavljuju još početkom XX veka.

Prva institucija za finansiranje izvoznih poslova osnovana je 1919. godine u Velikoj Britaniji pod nazivom *Odeljenje za garantovanje izvoznih kredita* (*Export Credits Guarantee Department - ECGD* [5]), a reorganizovana je 1930. godine. Odeljenje je državna institucija koja ima za cilj da kroz kreditiranje izvoza pomogne britanskim izvoznicima u plasmanu roba i usluga. Pored toga, kroz pružanje garancija, osiguranja i reosiguranja protiv gubitaka, pomaže britanskim izvoznicima kao i britanskim firmama da investiraju u inostranstvu. Delatnost ove britanske institucije uključuje: osiguranje britanskih izvoznika protiv neplaćanja od strane njihovih inostranih kupaca, pomoć inostranim kupcima da kupe robu ili usluge od britanskih izvoznika davanjem garancija za bankarske kredite kojima će da finansiraju ove kupovine, kao i osiguranje britanskih investitora od političkog rizika na inostranim tržištima.

Tokom protekle decenije ECDG je obezbeđivala godišnje garancije u vrednosti koje su dostizale i do gotovo 4 milijarde funti sterlinga, dok je samo tokom 2010-2011. godine podržala izvoz i investicije kroz izdavanje ili obnavljanje garancija i osiguravajućih polisa sa ukupnom vrednošću od gotovo 3 milijarde funti sterlinga. Time su podržani izvozni poslovi britanskih preduzeća u 32 različite zemlje, dok je broj izdatih garancija i osiguravajućih polisa iznosio 198 [6, str. 13]. Posmatrano po sektorima, ECDG je pružila podršku preduzećima u velikom broju sektora, kao što su: građevinarstvo, nafta i gas, energetika, zdravstvena zaštita, vodoprivreda, petrohemija, prerađivačka industrija i automobilska industrija [6, str. 16]. U poslednjem periodu, nakon svetske ekonomske krize iz 2008. godine, podrška ECDG je pružena preduzećima u značajno većem broju sektora nego u prethodnom periodu, kada je ona bila usmerena na avio-industriju i građevinarstvo. Razlog je bio taj što su se mnoga preduzeća, koja prethodno nisu koristila podršku ECDG, usled otežanih uslova na tržištu privatnih kredita i osiguranja, u uslovima finansijske krize, prijavila za ovu podršku.

Slika 1 Podrška ECDG izvoznim poslovima preduzeća u Velikoj Britaniji
(milioni funti sterlinga)



Izvor [6]

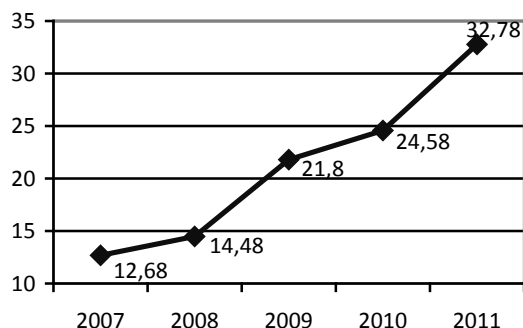
U uslovima globalnog ekonomskog pada i krize, porasla je tražnja za zvaničnom kreditnom podrškom izvozu. Zato su se mnoga preduzeća, i ona koja do tada nisu, okrenula ka institucijama finansiranja izvoznih poslova kao izvoru podrške koji će da ublaži jaz kreiran usled smanjene mogućnosti pozajmljivanja od komercijalnih banaka i na tržištu kapitala. Za preduzeća, ovu bitnu, podržavajuću ulogu u Velikoj Britaniji imalo je Odeljenje za garantovanje izvoznih kredita (ECDG).

Najvažnija institucija za finansiranje izvoznih poslova u SAD je Izvoznouvozna banka Sjedinjenih Država (*Export-Import Bank of the United States - Ex-Im*

bank [7]) osnovana 1934. godine, kao korporacija u potpunom vlasništvu američke vlade, sa ciljem da pomogne finansiranje izvoza roba i usluga na inostrana tržišta. Ova institucija ne predstavlja konkurenciju zajmodavcima iz privatnog sektora, jer, preuzimajući na sebe kreditni rizik i rizik zemlje koje privatni sektor nije voljan da preuzme, obezbeđuje izvozno finansiranje proizvoda za koje privatni sektor nije zainteresovan ili nije u mogućnosti da finansira i tako popunjava gap u finansiranju izvoza zemlje. Pored kreditiranja, pruža i druge vidove podrške izvozu kroz davanje garancija za izvozne kredite, osiguranje izvoznih kredita od komercijalnih rizika za svoj račun a od nekomercijalnih rizika za račun države, kao i odobravanje kredita direktno stranim kupcima.

Od svog osnivanja, 1934. godine, tokom svojih više od 70 godina rada, Ex-Im banka je finansirala preko 474 milijardi američkog izvoza [8, str. 8], koji je pretežno bio usmeren na tržišta zemalja u razvoju širom sveta. U 2011. godini, Ex-Im banka je odobrila 32,7 milijarde USD kojima je podržala 3751 transakciju i 41,3 milijardu USD američkog izvoza na tržišta širom sveta [8, str. 6], što predstavlja najveću vrednost podrške koju je Banka pružila američkom izvozu u svojoj 77-godišnjoj istoriji.

Slika 2 Porast podrške Ex-Im banke američkom izvozu, 2007-2011 (milijarde USD)



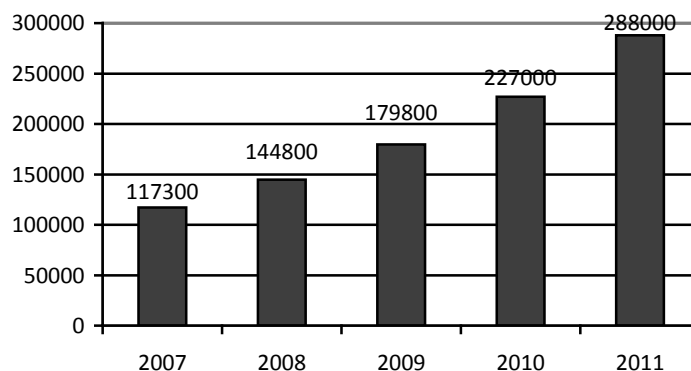
Izvor [8]

Ex-Im banka podržava izvoz proizvoda različitih sektora i na različita izvozna tržišta. U 2011. godini podrška Banke je bila usmerena na finansiranje izvoza roba i usluga američke proizvodnje na ključna brzorastuća tržišta: Brazil, Kolumbiju, Indiju, Indoneziju, Meksiko, Nigeriju, Južnu Afriku, Tursku i Vijetnam, i na sledeće sektore: satelitsku i ostalu telekomunikacionu opremu, solarne panele i druge proizvode obnovljive energije, putničke avione i helikoptere, lokomotive i energetska opremu.

U ukupnoj vrednosti podrške američkom izvozu, veoma značajno mesto zauzima podrška malim preduzećima izvoznicima, na koje je u 2011. godini otpadalo 18,4% ukupne podrške Ex-Im banke. Imajući u vidu značaj malih preduzeća, na koje otpada 70% svih američkih izvoznika, a koja ostvaruju prodaje roba i usluga u inostranstvu vredne milijardi dolara svake godine, ova preduzeća imaju naročito snažnu podršku Banke. U 2011. godini Banka je odobrila više od 6 milijardi USD kojima je podržala američka mala preduzeća, odnosno potrebe njihovog finansiranja i osiguranja, što je za oko 20% bilo više nego u prethodnoj 2010. godini i gotovo dvostruko više nego 2007. godine.

Pružanjem podrške američkom izvozu, kroz obezbeđivanje konkurentnog izvoznog finansiranja i obezbeđivanjem mesta za američku robu i usluge na globalnom tržištu, Ex-Im banka daje podršku očuvanju izvoznih poslova i radnih mesta u SAD. Cilj Banke jeste da, putem odobravanja zajmova, garancija i osiguranja, doprinese da se održi ili poveća zaposlenost u SAD. Od svog osnivanja, finansiranjem izvoza, Banka je podržala milione radnih mesta u SAD. Odobravanjem finansiranja kojim je podržano više od 3700 izvoznih transakcija ukupne vrednosti od 41,3 milijarde USD u 2011. godini, Banka je pomogla više od 3600 kompanija da održe procenjenih 288000 radnih mesta u poslovima povezanim sa američkim izvozom (Slika 3).

Slika 3 Broj radnih mesta u SAD podržan aktivnostima Ex-Im banke, 2007-2011



Izvor [8]

U uslovima globalne finansijske krize, Ex-Im banka je odigrala ključnu ulogu u pružanju podrške američkim izvoznicima i porastu izvoza SAD. Tekuća kontrakcija likvidnosti u aktivnostima finansiranja trgovine kombinovana sa potrebom za povećanjem izvoza SAD, učinila je finansiranje od strane Banke značajnijim nego ikad do sada. Obzirom da se porast izvoza smatra svetlom

tačkom u oporavku nacionalne privrede, to je i zadatak ove državne korporacije, dodatno stimulisan kriznim uslovima, bio da kroz snažnu podršku podstakne rast izvoza. Godišnje stope rasta američkog izvoza roba i usluga tokom prethodne tri godine su bile oko 17,1%. U 2011. godini, nakon snažne podrške, porast izvoza je bio veći od godišnjeg porasta u prethodne tri godine, kada je izvoz SAD porastao za 20,3% u odnosu na 2010. godinu.

U SAD se finansiranjem izvoznih poslova bave i druge institucije, među kojima i Privatna korporacija za finansiranje izvoza (*Private Export Funding Corporation* - PEFCO), koja mobilise privatni kapital radi finansiranja američkog izvoza, dopunjujući finansiranje koje je dostupno kod poslovnih banaka i drugih zajmodavaca. Uslov za odobravanje većih iznosa kredita od strane Korporacije, predstavlja pribavljanje odgovarajuće garancije ili polise osiguranja koje izdaje Ex-Im banka. Od institucija koje se bave osiguranjem izvoznih kredita u SAD, najznačajnije mesto zauzima Udruženje za osiguranje stranih kredita (*Foreign Credit Insurance Association* – FCIA), filijala u potpunom vlasništvu Velike američke osiguravajuće kompanije, koja više od četiri decenije izdaje polise osiguranja za izvozne i domaće trgovinske kredite, kao i širok niz specijalnih polisa osiguranja za trgovinske kredite i političke rizike. Član je Međunarodne unije kreditnih i investicionih osiguravača (Bernske unije).

Jedna od najvažnijih institucija koja se bavi finansiranjem izvoznih poslova u Francuskoj je Francusko osiguravajuće društvo za spoljnu trgovinu (*Compagnie française d'assurance pour le commerce ehternuer* – COFACE [4]), osnovano 1946. godine, kao specijalizovana kompanija za osiguranje izvoznih kredita, koja upravlja svojim sopstvenim proizvodima, ali i državnim garancijama datim francuskim izvoznicima. Od 1992. godine, COFACE je razvilo svoje kreditno osiguranje na međunarodnom nivou. Usluge koje pruža uključuju: (1) zaštitu trgovinskih naplata kojom se štite francuske kompanije od rizika neplaćanja i nesolventnosti kupaca, loših dugova, kao i komercijalnih i političkih rizika, kada trguju na kredit; (2) finansiranje trgovinskih naplata, koje omogućavaju kompanijama da naplate transferišu na treću stranu (faktora) koja potom preuzima odgovornost za njih; (3) obezbeđivanje poslovnih informacija i ocena rejtinga kompanija kako bi se pouzdano procenila sposobnost dužnika da ispuni svoje obaveze; i (4) menadžment trgovinsko-poslovnih naplata koje ovo društvo sprovodi zahvaljujući dobrom poznavanju lokalnih plaćanja, regulative i prakse, precizno predviđajući komercijalno i finansijsko ponašanje kupaca širom sveta i vršeci pažljiv monitoring promena u njihovom ponašanju. Bitan segment rada ovog osiguravajućeg društva predstavlja i rangiranje zemalja, odnosno određivanje rejtinga zemalja, koje vrši na bazi evaluacije prosečnog kreditnog rizika kompanija u određenoj zemlji, kao i određivanje rejtinga sektora na bazi procene prosečnog

rizika neizvršenja plaćanja kompanija u određenom sektoru. Rangiranja se baziraju na ekonomskim, finansijskim i političkim podacima i prognozama za posmatranu zemlju/sektor, ali i na iskustvu koje COFACE ima vezano za plaćanja kompanija te zemlje/sektora i njegovoj proceni poslovne klime. Određivanje rejtinga se vrši za 155 zemalja, koje se rangiraju na 7 nivoa (A1, A2, A3, A4, B, C i D), dok se 15 sektora rangira na 10 nivoa (od A+ do D).

Važnu instituciju za finansiranje izvoza u Francuskoj predstavlja i Francuska banka za spoljnu trgovinu (*Banque française de commerce extérieur* – BFCE), koja refinansira izvozne kredite poslovnih banaka i odobrava javne izvozne kredite. Pored toga, značajno mesto u podršci izvoza Francuske zauzima i poluprivatna organizacija SOPEXA [15], koja je specifična po tome što prioritet daje samo jednom sektoru – sektoru poljoprivrednih proizvoda, čiji izvoz pomaže kroz brojne aktivnosti specijalizovane za svaki aspekt agrobiznis sektora. U 2008. godini, ukupna vrednost aktivnosti ove agencije, na promociji francuskih poljoprivrednih proizvoda, iznosila je 84,1 miliona evra. Najveći deo ovih aktivnosti, čak 63%, bio je usmeren na tržište Evropske unije. Po sektorima, SOPEXA je najviše finansijski podržala sektore proizvodnje vina i alkoholnih pića, potom voća i povrća [16, str. 48-49].

U drugim razvijenim zemljama, takođe, postoje brojne institucije za finansiranje izvoznih poslova. U Nemačkoj postoji više institucija, među kojima i Društvo za izvozne kredite, prethodno nazvano Akcionarsko društvo za izvozne kredite (*Ausfuhr-Kredit Aktiengesellschaft* - AKA) koje refinansira kako kredite date izvoznicima tako i kredite odobrene stranim kupcima, kao i Kreditni zavod za obnovu (*Kreditanstalt für Wiederaufbau* - KfW), preko koga idu povoljniji krediti za izvoz u zemlje u razvoju. Glavna institucija za osiguranje izvoznih kredita u Nemačkoj je Hermes Kreditversicherung, kasnije Euler Hermes, privatna kompanija, najstariji nemački osiguravač kredita i jedna od najvećih te vrste u Evropi. U okviru svojih usluga, ona nudi osiguranje i garancije za izvozne kredite izvoznicima i komercijalnim bankama u svoje ime i u ime vlade. Svoje usluge Hermes pruža svim nemačkim izvoznicima, i državnim i privatnim, ali i stranim izvoznicima lociranim u zemljama u kojima Hermes ima ogranke, pokrivajući kako komercijalne tako i političke rizike. U Švajcarskoj se osiguranjem izvoznih kredita bavi državna institucija Švajcarsko osiguranje izvoznog rizika (*Swiss Export Risk Insurance* - SERV), koja vrši osiguranje izvoznih poslova švajcarskih izvoznika i osigurava poslove finansijskih institucija koje podržavaju ovaj izvoz. Pored toga, pokriva i tržišta za koje privatni osiguravači ne žele da garantuju. U Japanu izvozne kredite refinansira Exim banka, a osigurava Odeljenje za osiguranje izvoza (*Export Insurance Division* – EID).

Pored razvijenih zemalja, institucije za finansiranje izvoznih poslova postoje i u zemljama u razvoju. Tako na Filipinima postoji Filipinska izvozno-uvozna kreditna agencija (*Philippine Export-Import Credit Agency - PhilEXIM*) koja odgovara na potrebe izvoznog sektora za vladinom pomoći u finansiranju izvoznika. Usmerena je na finansijske potrebe malih i srednjih preduzeća izvoznika, kojima, kroz svoju saradnju sa vladinim finansijskim institucijama, omogućava pristup finansijama koje im prethodno nisu bile dostupne. Kroz program kratkoročnog direktnog kreditiranja, ova agencija odobrava kratkoročne kredite malim i srednjim preduzećima, radi finansiranja izvoza, u fazi pre i u fazi posle izvršene isporuke [10, str. 55].

U Indiji postoji Izvozno-uvozna banka Indije (*Export-Import Bank - Exim Bank*), orijentisana na potrebe malih i srednjih preduzeća, kojima odobrava kredite za prekomorske aktivnosti, koji im služe i kao mehanizam ulaska na tržište. Ova institucija ima širok spektar aktivnosti, uključujući odobravanje kredita kupcima i isporučiocima za izvoz uz odloženo plaćanje, inicirala je primenu međunarodnog faktoringa i forfetinga u Indiji, a, takođe, je sprovela jedan broj inovativnih programa fokusirajući se na mala i srednja preduzeća. Ostvarivala je saradnju sa raznim međunarodnim institucijama (Svetskom bankom, Međunarodnom finansijskom korporacijom i Međunarodnim trgovinskim centrom), sa ciljem pružanja podrške izvozno orijentisanim malim i srednjim preduzećima [10, str. 55].

Vlada Lesota je kreirala sveobuhvatnu šemu finansiranja izvoza kroz Nacionalnu razvojnu korporaciju Lesota (*Lesotho National Development Corporation - LNDC*) koja obezbeđuje izvoznicima kreditne garancije nadoknađujući određeni procenat gubitka instituciji zajmodavcu u slučaju neispunjenja obaveza od strane izvoznika. Nadoknada koju vrši LNDC je ograničena na 5% vrednosti gubitka, dok preostalih 95% preuzima na sebe Fond za razvoj izvoza koji pripada Odeljenju za finansiranje izvoza Centralne banke zemlje. Ova šema kreditne garancije je uglavnom namenjena izvoznicima robe proizvedene u Lesotu i projektima povezanim sa izvozom čije aktivnosti povećavaju lokalnu proizvodnju [18, str. 10].

Institucije finansiranja izvoznih poslova su, kao što se može uočiti, rasprostranjene kako u razvijenim, tako i u zemljama u razvoju, a njihove aktivnosti su različito organizovane u pojedinim zemljama. Dok američka EXIM banka obavlja zajedno sve aktivnosti, kako osiguranje izvoznih poslova i izdavanje garancija tako i kreditiranje izvoza, dotle kod ostalih to nije slučaj. Tako ECGD u Velikoj Britaniji vrši isključivo osiguranje izvoznih poslova, dok je kreditiranje prepušteno bankama ili drugim finansijskim institucijama. U Nemačkoj HERMES osigurava izvozne poslove a Kfw finansira izvoz, u Francuskoj COFACE vrši osiguranje a BFCE refinansira izvozne kredite, dok u Japanu EID osigurava izvozne kredite koje refinansira Exim banka. Uočava se i da su institucije finansiranja

izvoza u zemljama u razvoju u najvećoj meri usmerene na finansijske potrebe malih i srednjih preduzeća svojih zemalja i pružanju podrške njihovim izvoznim poslovima.

Institucije finansiranja izvoznih poslova u Srbiji

Finansiranje izvoznih poslova u našoj zemlji je prošlo kroz nekoliko faza, koje su pratile političke i tržišne promene.

Prvo je 1967. godine, u bivšoj Jugoslaviji, osnovan Fond za kreditiranje i osiguranje izvoznih poslova, koji se bavio prikupljanjem sredstava privrede, banaka i države i njima kreditirao preduzeća, koja su izvozila kapitalna dobra i obavljala investicione radove u inostranstvu. Kao pravni sledbenik Fonda, 1979. godine, osnovana je Jugoslovenska banka za međunarodnu ekonomsku saradnju (JUBMES), kao specijalizovana finansijska institucija za finansiranje, kreditiranje i osiguranje izvoznih poslova. Podrška Banke bila je usmerena na izvoz kapitalnih dobara i izvođenje investicionih radova u inostranstvu. Do početka devedesetih godina JUBMES je bila jedina agencija za kreditiranje izvoza u regionu Istočne i Centralne Evrope, a od 1990. godine imala je status posmatrača u Bernskoj uniji. Banka je saradnjivala sa multilateralnim bankama kao što su Međunarodna banka za obnovu i razvoj, Afrička banka za razvoj i Interamerička banka za razvoj, a zaključila je i više sporazuma o saradnji sa vodećim institucijama za finansiranje izvoza u svetu (kao što su HERMES, ECGD, COFACE). U periodu od 1979. do 1997. godine, uz kreditnu podršku JUBMES, ostvaren je izvoz na kredit u iznosu od 6,9 milijardi dolara, od čega je vrednost refinansiranja i kreditiranja posredstvom JUBMES-a, iznosila 3,6 milijardi dolara ili 53,6% ostvarene vrednosti izvoza na kredit. U periodu od 1979. do 1993. godine, Banka je osigurala izvozne poslove, u gotovom i na kredit, od nekomercijalnih rizika u vrednosti od 10,3 milijarde dolara, što je omogućilo širu izvoznju ekspanziju [11]. Pored Jugoslovenske banke za međunarodnu ekonomsku saradnju, u bivšoj SFRJ je funkcionisalo i preduzeće Jugoslavijapublic, koje je radilo na unapređenju izvoza marketinškim instrumentima. Ove dve institucije su radile uglavnom nezavisno, pri čemu se JUBMES bavio investicionim radovima i kapitalnom opremom, a Jugoslavijapublic robom finalne potrošnje [12, str. 213]. Sa raspadom SFR Jugoslavije i uvođenjem sankcija Ujedinjenih nacija, JUBMES je prilagođena novim uslovima i 1997. godine transformisana u poslovnu banku, koja posluje kao komercijalna banka i pruža širok spektar tradicionalnih bankarskih usluga [11]. Na ovaj način, sa raspadom druge Jugoslavije, 1991. godine, prestale su i aktivnosti na polju unapređenja izvoza, koje su se odvijale pod okriljem JUBMES-a. Pri tome, iako su se uspostavili

novi uslovi poslovanja u spoljnoekonomskim odnosima sa inostranstvom, nove institucije te vrste nisu formirane sve do 2002. godine.

Godine 2002. osnovan, a 2004. godine počeo sa radom, je Fond za osiguranje i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova (*Serbia and Montenegro Export Credit Agency - SMECA*), kao specijalizovana finansijska institucija koja je pružala neophodne finansijske usluge izvozno orijentisanim preduzećima. Fond je pružao usluge preduzećima u obe Republike članice tadašnje Državne zajednice Srbije i Crne Gore. Delatnost Fonda je uključivala: osiguranje izvoznih poslova, finansiranje obrtnog kapitala za proizvodnju robe za izvoz, izdavanje garancija za dobro izvršenje posla, faktoring, obezbeđivanje garancija za uvoz mašina i opreme neophodnih za proizvodnju robe za izvoz, obezbeđivanje tehničke pomoći izvoznicima i izradu kreditnih analiza preduzeća iz Srbije i Crne Gore.

Fond je u prvoj godini svog rada, 2004. godini, finansijski podržao izvoz u vrednosti od 79 miliona EUR, što je predstavljalo 2,78% ukupnog izvoza Republike Srbije. U poslednjoj, 2008., godini svoga rada (Fond je radio do maja 2009.), vrednost finansiranog izvoza Srbije podržana od strane Fonda povećala se na oko 1 milijardu EUR, što je predstavljalo porast na 13,58% ukupnog izvoza Republike Srbije. U okviru svoje delatnosti, Fond je najviše pružao usluge osiguranja i faktoringa, koje su učestvovala sa 99,7% u ukupnoj strukturi usluga Fonda, a neznatno garancija i kredita [14, str. 19]. Najveću podršku Fonda dobijali su izvoznici na nemačko tržište, zatim na francusko tržište, potom na austrijsko i ukrajinsko tržište, pa bugarsko tržište. Posmatrano po sektorima, najveću podršku imao je izvoz metalske industrije [14, str. 22], što je u skladu sa činjenicom da je u tom periodu u strukturi izvoza Srbije i Crne Gore, ovaj sektor, u proseku, učestvovao sa preko 80%.

Fond je, tokom svog poslovanja, ostvario i značajnu saradnju sa međunarodnim organizacijama. Bio je primljen u članstvo Praškog kluba Bernske unije 2004. godine i Međunarodne faktoring mreže (globalne mreže vodećih faktoring kompanija, *Factor Chain International - FCI*) 2007. godine. Imao je i zaključene ugovore o reosiguranju sa brojnim osiguravačima kredita kojima je obezbeđivao pokriće rizika naplate potraživanja od kupaca iz Rusije, Ukrajine i Belorusije, kao i za osiguranje potraživanja po osnovu izvoza za određenog klijenta. Zaključio je i ugovore o saradnji sa brojnim agencijama za kreditiranje izvoza susednih zemalja i zemalja koje su predstavljale značajna izvozna tržišta.

Godine 2005. u Srbiji je osnovana Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza - AOFI [1], koja maja 2009. godine, kada Fond za osiguranje i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova (SMECA) prestaje sa radom, postaje pravni naslednik Fonda. Na ovaj način, u Republici Srbiji od maja 2009. godine, postoji samo jedna državna institucija specijalizovana za finansiranje izvoznih poslova - AOFI.

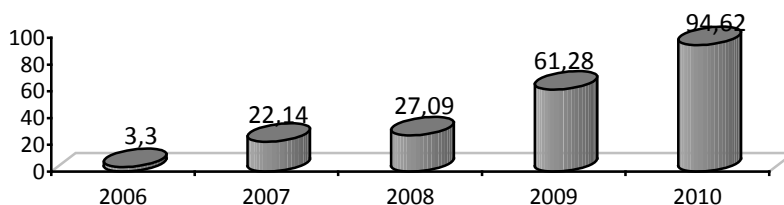
Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza (AOFI) Republike Srbije je zvanična izvozno-kreditna agencija Republike Srbije koju je osnovala Republika Srbija, posebnim zakonom o Agenciji [17], radi podsticanja i unapređenja izvoza i razvoja ekonomskih odnosa sa inostranstvom. Cilj Agencije je unapređenje izvoza srpskih preduzeća kroz finansiranje i osiguranje izvoznih projekata i saradnja sa sličnim institucijama država spoljnotrgovinskih partnera u cilju podizanja konkurentnosti domaće privrede i osvajanja novih tržišta. AOFI teži iznalaženju dugoročnog rešenja za podsticanje izvoza uz istovremeno poboljšanje njegove strukture i konkurentnosti.

U dosadašnjem radu, AOFI je uspostavila saradnju i potpisala ugovore o saradnji sa brojnim međunarodnim institucijama i bankama. Agencija je, pored članstva u istim udruženjima i organizacijama čiji je član bio Fond (SMECA): Praškog kluba Bernske unije od 2006. godine i Međunarodnog faktoring udruženja od januara 2008. godine, ostvarila članstvo i u Međunarodnom udruženju institucija i banaka centralne i istočne Evrope (BACEE, koje u svom sastavu ima preko 40 članica) od aprila 2008. godine, kao i u Evropskom udruženju državnih banaka (*European Association of Public Banks - EAPB*) od decembra 2011. godine. Potpisala je i ugovore o saradnji sa institucijama za finansiranje izvoza zemalja članica Praškog kluba i Bernske unije, i to: Makedonije, Bosne i Hercegovine, Slovenije, Italije, Uzbekistana, Rumunije, Irana, Bugarske, Belorusije, Slovačke i Grčke.

Delatnost AOFI obuhvata poslove finansiranja izvoza za srpska izvozno orijentisana preduzeća. U okviru toga, Agencija pruža podršku nacionalnom izvozu kroz usluge: osiguranja izvoza, faktoringa, kreditiranja, izdavanja garancija i savetodavnu pomoć.

Poslove osiguranja izvoza, AOFI obavlja od 2006. godine, kroz koje pruža uslugu kojom se pokrivaju sve faze izvoznog ciklusa – od pripreme za izvoz do finalne naplate izvoznog posla. Agencija vrši osiguranje kratkoročnih potraživanja u inostranstvu od komercijalnih i nekomercijalnih rizika. Od osnivanja do danas, osiguranje izvoznih poslova srpskih preduzeća od strane Agencije značajno je povećano. Vrednost osiguranog izvoza osnovnog portfolija, tokom perioda poslovanja Agencije, se sa 3 miliona EUR u 2006. godini uvećala na 95 miliona EUR u 2010. godini (Slika 4). U strukturi osnovnog portfolija u 2010. godini najzastupljenije su bile prerađivačka industrija sa 38% i metalska sa 35%, dok je na trećem mestu bila drvna industrija sa učešćem od 9%. Posmatrano po zemljama, postoji koncentracija na zemlje EU i zemlje okruženja [2, str. 15-16].

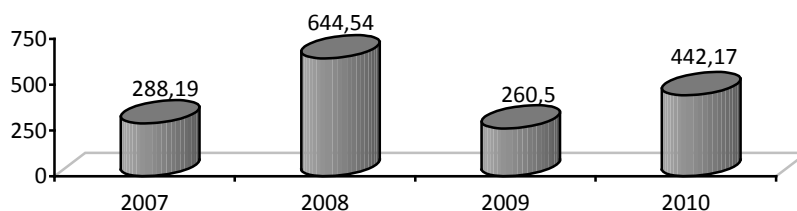
Slika 4 Vrednost osiguranog izvoza osnovnog portfolija AOFI (milioni EUR)



Izvor [2]

Pored osiguranja izvoza osnovnog portfolija, AOFI osigurava i naplatu potraživanja velikih, multinacionalnih kompanija. Po osnovu oba portfolija (polisa iz osnovnog osiguranja i polisa kojima se osigurava naplata potraživanja velikih, multinacionalnih kompanija), vrednost ukupno osiguranog izvoza od strane AOFI je dostigla 442 miliona EUR u 2010. godini (Slika 5) što je predstavljalo povećanje od gotovo 60% u odnosu na vrednost osiguranog izvoza u 2009. godini od 260 miliona EUR. U ovom portfoliju najzastupljenija je metalska industrija sa učešćem od 60% [2, str. 17-18].

Slika 5 Vrednost ukupno osiguranog izvoza AOFI (milioni EUR)



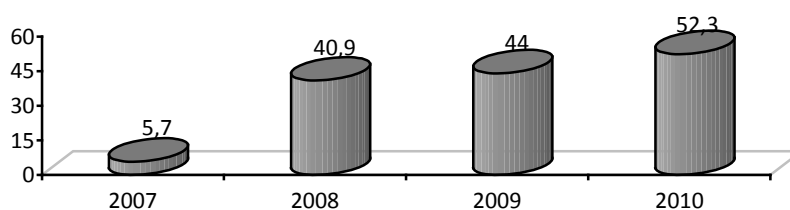
Izvor [2]

Tokom 2010. godine, kod AOFI je bilo aktivno 60 polisa osiguranja koje pokrivaju odobrene limite prema 943 kupca u ukupnom iznosu od 289 miliona EUR. Potpisanim polisama osiguranja podržano je po 20 malih i preduzeća srednje veličine, kao i 20 velikih preduzeća [2, str. 15-16].

U okviru finansiranja izvoza, AOFI je fokusirana na faktoring i kratkoročno kreditiranje. Na polju faktoringa, AOFI beleži značajan porast prometa (Slika 6),

koji je sa 5 miliona EUR u 2007. godini dostigao 52 miliona EUR u 2010. godini (od čega je vrednost domaćeg faktoringa iznosila 16,6 a međunarodnog 35,7 miliona EUR), dok se u istom periodu godišnji broj transakcija uvećao za skoro osam puta (sa 535 u 2007. na 4115 u 2010. godini [2, str. 21]). U pogledu zastupljenosti sektora, dominiraju prehrambena sa 31% i metalska industrija sa 28%. Agencija, kroz faktoring, omogućava prodaju voća, mlečnih i konditorskih proizvoda, kao i šinskih vozila, električnih šporeta, kotlova i automobilskih delova. AOFI posluje sa oko 160 kupaca iz inostranstva, pri čemu su među kupcima klijenata Agencije najzastupljeniji kupci iz Republike Slovačke [2, str. 19-20].

Slika 6 Godišnji promet Sektora za faktoring AOFI (milioni EUR)

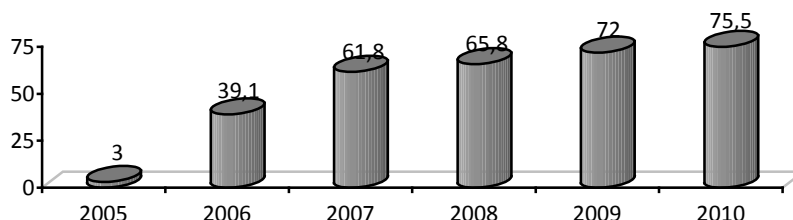


Izvor [2]

Na polju kratkoročnog kreditiranja, Agencija je, takođe, ostvarivala porast svojih aktivnosti [2, str. 22-25]. Od 2005. godine do 2010. godine, Agencija je plasirala 924 kredita u ukupnoj vrednosti od 317 miliona EUR, pri čemu je vrednost realizovanih kredita u svakoj godini povećavana (Slika 7). Isplaćenim kreditima, AOFI je, do 2010. godine, pomogla realizaciju izvoznih poslova u ukupnom iznosu od 272 miliona EUR. Najveću godišnju podršku izvoznicima od svog osnivanja AOFI je pružila vrednošću od 75 miliona EUR u 2010. godini, istoj godini u kojoj je ostvaren i najviši godišnji procenat realizovanih kredita od početka rada.

Kreditni Agencije su odobravani na rok od 1 do 12 meseci. Tokom 2010. godini, najveći broj kredita (78%) je odobren sa ročnošću do šest meseci, dok je manji broj (22%) imao ročnost do godinu dana. Sa ciljem ravnomernije podrške izvoznim preduzećima, vodi se računa da se pruži podrška preduzećima svih veličina. Tako su u portfoliju AOFI, mala i srednja preduzeća zastupljena sa 40%, a velika preduzeća sa preostalih 60%.

Slika 7 Vrednost realizovanih kredita AOFI, po godini poslovanja (milioni EUR)



Izvor [2]

U periodu od 2005. do 2010. godine, AOFI je podržala izvoznu aktivnost ukupno 260 preduzeća, a samo u 2010. godini 146 preduzeća. Klijenti AOFI su tokom 2010. godine izvezli robu u vrednosti od 822 miliona EUR, a podrška AOFI se procenjuje na 10,8% ovog izvoza.

Kratkoročne kredite Agencije u 2010. godini najviše su koristila preduzeća iz prerađivačke industrije (40% svih plasmana), preduzeća prehrambene (36% svih plasmana) i metalske industrije (11% svih plasmana).

Kratkoročnim kreditima Agencije, najviše su podržavani izvozni poslovi sa EU (50% svih kreditiranih izvoznih poslova), gde se i nalaze najveći spoljnotrgovinski partneri srpskih preduzeća, zatim izvozni poslovi sa bivšim jugoslovenskim republikama (25%) i poslovi sa Ruskom Federacijom (10%).

Na polju garantovanja, AOFI izdaje pet vrsta činidbenih garancija: licitacione, za dobro izvršenje posla, avansne, retencione i za održavanje. Izdatim garancijama omogućena je vrednost izvoza od oko 20 miliona EUR u 2010. godini [2, str. 25].

Sumirani rezultati za period od nastanka do kraja 2010. godine, pokazuju da je Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza pružila značajnu finansijsku podršku srpskim izvozniciima, čime je podržala značajnu vrednost izvoza Srbije. Podaci za petogodišnji period poslovanja AOFI, zaključno sa 2010. godinom, pokazuju da je Agencija plasirala preko 460 miliona EUR izvozniciima kroz kratkoročno finansiranje, a osigurala 1,6 milijardu EUR izvoza. Na godišnjem nivou, AOFI osigurava izvoz u vrednosti od oko 440 miliona EUR, plasira oko 200 kredita u vrednosti od oko 75 miliona EUR i otkupi oko 52 miliona EUR potraživanja od izvoznih preduzeća [2, str. 6]. Krizna 2008. godina, uticala je na veće aktivnosti AOFI u davanju veće podrške izvoznim poslovima domaćih preduzeća. Takođe je podrška povećavana i u narednim godinama, 2009. i 2010. godini, kada su

ostvarene veće vrednosti kod svake usluge koju je pružala AOFI - veće vrednosti i kod osiguranja i kod kreditiranja i kod faktoringa u 2009. u odnosu na 2008. godinu i u 2010. u odnosu na 2009. godinu, ostvarujući podršku na nivou od oko 10% izvoza srpskih preduzeća.

Treba napomenuti da u Srbiji postoje i druge institucije čija osnovna delatnost nije finansiranje izvoznih poslova, ali daju određeni doprinos i podršku izvoznim poslovima, koja u slučaju nekih od njih (npr. SIEPA-e) uključuje i finansiranje, pa ih treba imati u vidu. Među njih spadaju: Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza (SIEPA), Fond za razvoj Republike Srbije i Privredna komora Srbije.

Zaključak

Formiranje institucionalnog okvira za podršku nacionalnog izvoza zemlje trebalo bi da uključi stvaranje institucija koje će, sa ciljem dugoročnog rasta izvoza zemlje radi smanjenja spoljnotrgovinskog deficita i ostvarenja ostalih indirektnih efekata porasta izvoza (porasta proizvodnje, povećanja zaposlenosti i životnog standarda), pružati podršku domaćim preduzećima radi proširenja portfolija i obima izvoznih poslova kroz različite mehanizme finansiranja izvoza. Zemlje sveta su odavno shvatile značaj ovakvog institucionalnog okvira, formirajući, između ostalog, i institucije finansiranja izvoza. U svetu postoji značajan broj (preko 200) institucija finansiranja izvoza i one, nesumnjivo, imaju veoma značajnu ulogu u podržavanju izvoza svojih zemalja, pokrivajući, u proseku, preko 10% izvoza zemlje. Ove institucije zauzimaju značajno mesto u privredama razvijenih zemalja, koje su odavno shvatile njihov značaj i prve počele da ih osnivaju. Vremenom, i zemlje u razvoju počinju da ih osnivaju, dok u Srbiji ove institucije datiraju još iz vremena njenog postojanja u okvirima bivših država, a danas postoji jedna državna institucija specijalizovana za finansiranje izvoznih poslova.

Pružanjem podrške nacionalnom izvozu, kroz obezbeđivanje konkurentnog izvoznog finansiranja i obezbeđivanjem mesta za robu i usluge domaćih preduzeća na globalnom tržištu, ove institucije podržavaju aktivnosti kako velikih tako i malih i srednjih preduzeća u svojoj zemlji. Uočava se da institucije finansiranja izvoza u analiziranim zemljama uvažavaju ulogu i značaj malih i srednjih preduzeća u izvozu svoje zemlje i shodno tome opredeljuju i obim podrške koju im pružaju. Tako su kod zemalja u razvoju aktivnosti institucija finansiranja izvoza u najvećoj meri usmerene na finansijske potrebe malih i srednjih preduzeća svojih zemalja i podržavanju njihovih izvoznih poslova. Kod razvijenih zemalja, takođe, je uvažena uloga malih i srednjih preduzeća u ukupnom izvozu zemlje i određeni deo ukupne podrške njihovih ključnih institucija finansiranja izvoza je namenjen malim i srednjim preduzećima. U Srbiji značajan deo podrške AOFI, takođe, odlazi

malim i srednjim preduzećima. Istovremeno, pružajući podršku izvoznim poslovima preduzeća, ove institucije doprinose održanju, ili povećanju, zaposlenosti kako u tim preduzećima, tako i u drugim, koja obavljaju poslove povezane sa izvozom.

U uslovima globalnog ekonomskog opadanja i krize, kada raste tražnja za zvaničnom kreditnom podrškom izvozu, mnoga preduzeća, pa i ona koja do tada nisu, okreću se ka institucijama finansiranja izvoznih poslova kao izvoru podrške koji će da ublaži jaz kreiran usled smanjene mogućnosti pozajmljivanja od komercijalnih banaka i na tržištu kapitala. U uslovima globalne finansijske krize, institucije finansiranja izvoza mogu da odigraju ključnu ulogu u pružanju podrške nacionalnim izvoznicima i održanju ili čak porastu izvoza zemlje. Tekuća kontrakcija likvidnosti u aktivnostima finansiranja trgovine, kombinovana sa potrebom za povećanjem izvoza, može da učini finansiranje od strane ovih institucija značajnijim nego ikad do tada. Zadatak ovih institucija, da kroz snažnu podršku podstaknu rast izvoza, u kriznim uslovima samo dodatno postaje stimulisan. Činjenica da, u uslovima krize, mogu odigrati kritičnu ulogu u sprečavanju opadanja izvoza zemlje ili čak u njegovom porastu, treba da signalizira kreatorima ekonomske politike na značaj institucija finansiranja izvoza koje, sa svoje strane, na ovaj način, mogu doprineti i stabilizaciji privredne situacije.

Literatura

1. AOFI, Internet, www.aofi.rs, 30/01/2012.
2. AOFI, 2010, *Godišnji izveštaj 2010*, Beograd.
3. Berne Union, 2011, *Berne Union 2011*, UK.
4. COFACE, Internet, <http://www.coface.com/>, 31/01/2012.
5. ECGD, Internet, www.ecgd.gov.uk, 02/02/2012.
6. ECGD, 2011, *Annual Report and Accounts 2010-11*, London.
7. Ex-Im Bank of the United States, Internet, <http://www.exim.gov/>, 05/02/2012.
8. Ex-Im Bank of the United States, 2011, *Annual Report 2011*, Washington DC.
9. Gianturco, Delio E, 2001, *Export credit agencies: the unsung giants of international trade and finance*, Westport, Conn. 2001, [u.a.]: Quorum Books.
10. ITC, 2009, *How to Access Trade Finance: A Guide for Exporting SMEs*, Geneva.
11. JUBMES, Internet, <http://www.jubmes.rs/>, 01/02/2012.
12. Kozomara, Jelena, 2003, *Finansijska i institucionalna podrška unapređenju spoljnotrgovinskog poslovanja*, u monografiji: Lovreta, Stipe i Goran Petković (redaktori), *Strategija i politika trgovine Republike Srbije*, Naučnoistraživački centar Ekonomskog fakulteta, Beograd.

13. Kozomara, Jelena i Sandra Stojadinović Jovanović, 2011, *Međunarodno poslovno finansiranje*, CID, Ekonomski fakultet, Beograd.
14. SMECA, 2008, *Godišnji izveštaj 2008*, Beograd.
15. SOPEXA, Internet, <http://www.e-sopexa.com/>, 10/01/2012.
16. SOPEXA, 2008, *SOPEXA Annual Report 2008*, Paris.
17. Zakon o Agenciji za osiguranje i finansiranje izvoza Republike Srbije, 2005, "Sl.glasnik RS" br. 61/2005 i 88/2010.
18. WTO, 1999, *Special Studies 3: Trade, Finance and Financial Crises*, Geneva.

ZNAČAJ RELEVANTNOG TRŽIŠTA ZA KVALITETNU PROCENU USLOVA KONKURENCIJE

Mr Milan Kostić*

Apstrakt: Proučavanje tržišne moći kompanija i uslova konkurencije u grani započinje određivanjem dimenzija relevantnog tržišta na kojem posluju analizirane kompanije. To je polazna tačka i neophodna pretpostavka tržišne analize u sferi zaštite konkurencije. Od dimenzija tržišta zavisi veličina tržišnog učešća, a preko njega i veličina tržišne moći kompanija. Preusko definisano relevantno tržište neosnovano povećava, dok preširoko smanjuje tržišnu moć kompanija. Naravno, tržišno učešće ne mora uvek da pokazuje i veličinu tržišne moći. Ekonomska teorija često uzima tržišno učešće kao pokazatelj tržišne moći, međutim postoje situacije kada između ova dva ekonomska pojma ne postoji pozitivna korelacija i kada veliko tržišno učešće ne znači i veliku tržišnu moć. U radu će biti analiziran značaj relevantnog tržišta, kao i tehnike koje se koriste u njegovom određivanju. Takođe, biće prezentirani i primeri iz prakse kako bi se sagledao značaj ovog instituta u svetlu analize uslova konkurencije.

Ključne reči: relevantno tržište, tržišna moć, konkurencija, zaštita konkurencije.

THE IMPORTANCE OF RELEVANT MARKET FOR QUALITY ESTIMATION OF COMPETITION CONDITIONS

Abstract: The study of companies' market power and conditions of competition in the branch begins by determining dimensions of the relevant market in which analyzed companies operate. This is the starting point and a necessary assumption of market analysis in the field of competition protection. The size of market share and the size of companies' market power depend on market dimensions. Too narrowly defined relevant market unreasonably increases, while too wide reduces the market power of companies. Of course, market share does not necessarily show the size of market power. Economic theory often takes market share as an indicator of market power; however there are situations when a positive correlation does not exist between the two economic concepts and when a great market share does not mean a great market power. The significance of the relevant market, as well as the techniques used in its determination will be analyzed in the paper. There will also be

* Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet

presented examples of practices in order to realize the importance of the institute in light of the analysis of competition conditions.

Keywords: relevant market, market power, competition, competition protection.

Uvod

Proučavanje tržišne moći korporacija i uslova konkurencije u grani započinje određivanjem dimenzija tržišta na kome posluju analizirane korporacije. Tako definisano tržište naziva se relevantno tržište i ono je polazna tačka i neophodna pretpostavka tržišne analize u sferi zaštite konkurencije. Od dimenzija tržišta zavisi veličina tržišnog učešća, a preko njega i veličina tržišne moći korporacija. Naravno, tržišno učešće ne mora uvek da pokazuje i veličinu tržišne moći. Postoje situacije kada između ova dva ekonomska pojma ne postoji pozitivna korelacija, pa korporacije koje imaju malo tržišno učešće mogu imati značajnu tržišnu moć.

Godinama se definisanju relevantnog tržišta u ekonomskoj literaturi nije pridavao veliki značaj. Dodatno čudi činjenica da je veliki broj ekonomista, od Adama Smita do danas, sa velikim entuzijazmom pisao o tržištu, a da o pojmu relevantnog tržišta ima toliko malo tekstova i da doprinos ekonomske teorije nije veliki.

O granicama tržišta se raspravljalo i ranije, ali su se pogledi ekonomista razlikovali, što je naročito bilo izraženo sa pojavom teorija ograničene i monopolističke konkurencije u periodu od početka 30-ih, pa sve do kasnih 50-ih godina dvadesetog veka [13, str. 126]. Situacija se značajno menja tokom 70-ih i 80-ih godina dvadesetog veka, kada se pojavljuju prvi tekstovi koji obrađuju problematiku definisanja granica relevantnog tržišta. Pojam relevantnog tržišta tada ulazi u ekonomsku literaturu vezujući se prevashodno za slučajevne narušavanja konkurencije [6, str. 313]. Taj period ujedno predstavlja i period intenzivne primene ekonomske analize u slučajevima narušavanja ili potpunog suspendovanja konkurencije.

Značaj definisanja relevantnog tržišta

Definisanje relevantnog tržišta je neophodna pretpostavka određivanja tržišne moći korporacija, pa je, shodno tome, ono polazna tačka analize uslova konkurencije [12, str. 541]. Takođe, ono je ključna instanca od koje zavisi primena pravila zaštite konkurencije [3, str. 1]. Prilikom istraživanja slučajeva narušavanja konkurencije, neophodno je u prvom koraku odrediti granice u okviru kojih se to

narušavanje dešava, pa tek onda preuzeti odgovarajuće mere na otklanjanju takvog narušavanja ili suspendovanja konkurencije [12, str. 541].

Osnovni razlog određivanja relevantnog tržišta jeste identifikovanje učesnika koji posluju na tržištu, odnosno korporacija koje diktiraju uslove poslovanja i čije ponašanje ograničava konkurentne uslove drugim korporacijama. Različito definisano, relevantno tržište implicira različitu procenu tržišne moći korporacija, pa se tako dešava da ista firma u različitim postupcima ekonomske analize ima različitu tržišnu moć [5, str. 53-54].

Pred definisanje granica relevantnog tržišta postavljaju se dva značajna zadatka. Prvi je definisanje linije proizvoda koji su konkurentni i geografskih oblasti na kojima se ta konkurencija ostvaruje; dok je drugi zadatak identifikovanje tržišnih učesnika, njihovog tržišnog učešća i stepena koncentrisanosti tržišta [4, str. 7].

Relevantno tržište ima dve dimenzije – predmetnu i geografsku, što praktično znači da ono mora biti definisano sa aspekta asortimana i sa aspekta prostora na kojem se taj asortiman nudi. Iz ovoga sledi da relevantno tržište obuhvata *relevantno tržište proizvoda* i *relevantno geografsko tržište* [3, str. 3].

Teorija zaštite konkurencije, kao i zakonodavstva većine država, relevantno tržište proizvoda i relevantno geografsko tržište shvata na identičan način, pa tako relevantno tržište proizvoda predstavlja skup roba ili usluga koje potrošači i drugi korisnici smatraju zamenljivim u pogledu uobičajene namene, karakteristika i cene. Dok, relevantno geografsko tržište predstavlja teritoriju na kojoj postoje isti ili slični uslovi konkurencije, a koji se značajno razlikuju od uslova konkurencije na susednim teritorijama [2, par. 7 i 8; 11, član 6]. Sledi da je pojam relevantnog tržišta uži od pojma tržište, koji obuhvata razmenu roba i usluga na svim teritorijama nezavisno od uslova konkurencije i postojanja zamenljivosti proizvoda.

Relevantno tržište proizvoda uključuje sve proizvode koji bitno ograničavaju promenu cene proizvoda koji se analizira, dok relevantno geografsko tržište uključuje sve firme koje su tako locirane da mogu bitno ograničiti cenu koju formira kompanija koja je predmet analize [5, str. 54]. Ovo znači da je relevantno tržište zaokružena celina proizvoda i geografskih teritorije koje su zamenjive u proizvodnom i geografskom smislu sa proizvodom i geografskom teritorijom koji su predmet analize.

Ono što je značajno odrediti prilikom definisanja relevantnog tržišta jeste širina njegovog obuhvata. Prešireko definisano, relevantno tržište jeste produkt uključivanja velikog broja zamenljivih proizvoda i teritorija u ekonomsku analizu. Postavlja se pitanje, kolika zamenljivost proizvoda je prihvatljiva za analizu. Neki autori, kao što su Simons, Vilijams i Verden (*Simons, Williams, Werden*), tvrde da ne

treba uključivati sve proizvode i teritorije samo zato što postoji određeni stepen zamenljivosti sa početnim proizvodom i teritorijom, jer bi se stvorio beskonačni niz proizvoda i teritorija. Oni preporučuju da tržište treba definisati dovoljno široka da se isključe proizvodi i teritorije ka kojima će se samo mali deo potrošača okrenuti u slučaju povećanja cene [6, str. 312]. Naravno, to ne treba da dovede do drugog ekstrema, a to je preusko definisano tržište. Preširoko i preusko definisanje tržišta, posledično, uzrokuje problem definisanja tržišne moći, koja je u slučaju preširokog definisanja tržišta manja, a u slučaju preusko definisanog tržišta veća od stvarne.

Iz svega napred navedenog proizilazi da je u središtu problema definisanja relevantnog tržišta pravilno definisanje njegovih granica, što, na prvi pogled, izgleda jednostavno, međutim, to nije ni jednostavno ni lako. Koliko je to težak i zahtevan posao govore pojedini slučajeva koji su vođeni pred institucijama za zaštitu konkurencije gde je za iste proizvode definisano različito relevantno tržište. Najčešći razlog za to leži u različitim navikama potrošača. Vrlo slikovit primer je definisanje relevantnog tržišta za flaširanu vodu za piće u različitim državama. Tako na primer, kada je korporacija *Nestle* preuzimala francuskog proizvođača flaširane vode *Perrier*, Evropska komisija je utvrdila da relevantno tržište negaziranih bezalkoholnih pića Francuske u sebi ne sadrži i flaširanu vodu za piće, iako se čini da svi negazirani napici, uključujući i negaziranu vodu, služe za gašenje žeđi. Francuski potrošači to ne vide na takav način i za njih ova dva proizvoda ne pripadaju istom tržištu. Na drugoj strani, kada su se velike nordijske kompanije *Orkla* i *Volvo* povezivale u sferi proizvodnje pića na teritoriju Norveške, Evropska komisija je, suprotno prethodnom slučaju, definisala šire relevantno tržište bezalkoholnih pića, uključujući u njega i prirodnu negaziranu vodu.

Još jedan primer potvrđuje komplikovanost definisanja relevantnog tržišta. To je slučaj uložaka i tamponu za žensku intimu higijenu. Kada su se povezivale korporacije *Procter&Gamble* i *VP Schickedanz*, Evropska komisija je utvrdila da ulošci i tamponi ne pripadaju istom relevantnom tržištu iako po svojoj nameni služe za zadovoljavajnje iste potrebe koja je označena kao ženska intimna higijena. Pozivajući se na istraživanje korisnika higijenskih uložaka, Evropska komisija je zaključila da one žene koje koriste higijenske uloške teško prelaze na kupovinu tampona bez obzira na promenu u odnosima cena ova dva proizvoda. To je osnovni razlog zbog čega je doneta odluka da ova dva proizvoda, koja imaju istu upotrebnu vrednost, pripadnu različitim tržištima [3, str. 5-6].

Predhodni primeri pokazali su da je određivanje relevantnog tržišta veoma složen proces koji zahteva visok stepen poznavanja tržišta koje se analizira, a pod tim se prevashodno misli na poznavanje potrošača. U navedenim slučajevima, presudna je bila ocena potrošača da li su proizvodi i usluge međusobno zamenljivi. Ovo upućuje na činjenicu da se posebna pažnja mora posvetiti kategoriji cenovna

elastičnost tražnje, koja pokazuje osetljivost potrošača na promenu cena proizvoda. Proizvođači i prodavci, prilikom određivanja cene proizvoda, moraju voditi računa o tome kako promena cene njihovih proizvoda utiče na tražnju za proizvodima, odnosno, koliko su potrošači vezani za neki proizvod. Informacija o stepenu vezanosti može pomoći da se utvrdi pri kojoj ceni će potrošači pristupiti zameni traženog proizvoda drugim proizvodom. Da bi procena bila preciznija, analiza cenovne elastičnosti se dopunjuje analizom unakrsne elastičnosti tražnje.

Pored analize tražnje i njene elastičnosti u definisanje relevantnog tržišta, uvedena je i analiza ponude i njene cenovne elastičnosti. Cenovna elastičnost ponude govori o osetljivosti ponude na promenu cena i sposobnost drugih korporacija da u slučaju povećanja cene nekog proizvoda usmere svoju ponudu ka proizvodnji proizvoda čija se cena promenila. Takođe, ona ukazuje i na stepen u kojem su prodavci koji obavljaju delatnost na nekoj drugoj teritoriji, spremni da svoje proizvode usmere na teritoriju gde se cena povećala. Akcija preusmeravanja prodaje sa jedne na drugu teritoriju utiče na disciplinovanje prodavaca koji su podigli cenu.

Zakonodavstvo Evropske unije i zakonodavstvo Srbije preporučuje istovremenu analizu i tražnje i ponude i njihove elastičnosti prilikom određivanja relevantnog tržišta [3, str. 5-6]. Na drugoj strani, antimonopolsko zakonodavstvo SAD-a naglasak stavlja na zamenljivost tražnje, dok se analiza ponude koristi samo kao dopunu u slučajevima zloupotrebe dominantnog položaja.

Tehnike definisanja granica relevantnog tržišta

Ekonomska teorija i praksa razvile su posebne tehnike koje mogu poslužiti za određivanje granica relevantnog tržišta. Jedna od najčešće korišćenih tehnika je *test malog ali trajnog povećanja cena*, odnosno *test hipotetičkog monopoliste* (*small but significant non-transitory increase in prices, SSNIP test*). Pored ove postoje i druge tehnike, koje se uglavnom koriste kao dopuna testa hipotetičkog monopoliste, a ređe kao samostalne tehnike. Neke od tih tehnika su: test kritične elastičnosti, odnosno kritičnog gubitka; zatim, test zasnovan na unakrsnoj elastičnosti tražnje; test korelacija cena; test zasnovan na diskriminaciji putem cena, test kretanja proizvoda (Elzinga-Hogarti test) i sl. U nastavku rada opisaćemo neke od najčešće korišćenih tehnika definisanje relevantnog tržišta.

Test hipotetičkog monopoliste nastao je u praksi zaštite konkurencije SAD, gde je u primenu uveden 1982. godine [6, str. 318]. Početkom 90-ih godina dvadesetog veka počinje da se primenjuje i u EU. U antimonopolsku praksu naše zemlje test je uveden nakon donošenja Zakona o zaštiti konkurencije iz 2005. godine.[10, član 5] Nakon donošenja Zakona iz 2009. godine, ne zahteva se primena ovog testa za

procenu dimenzija tržišta. Bez obzira na ovu činjenicu, mišljenja smo da je primena ovog testa potrebna, jer daje jasniju sliku o dimenzijama tržišta u poređenju sa drugim testovima, a pri tome je upotreba relativno jednostavna.

Test hipotetičkog monopoliste služi da se utvrdi grupa proizvoda i geografskih teritorija koju konstituišu relevantno tržište, odnosno da se odrede svi proizvođači koji su međusobno zamenljivi te na taj način čine jedinstveno tržište [4, str. 8]. Ovaj test se bazira na utvrđivanju najužeg tržišta (u proizvodnom i prostornom smislu) za određenu robu ili uslugu na kojem bi pretpostavljeni monopolista ili kartel mogao da primeni profitabilno, malo ali trajno povećanje cene za 5 do 10% iznad trenutnog nivoa, uz nepromenjene cene drugih proizvoda [6, str. 318]. Ako bi to bilo moguće, to bi onda značilo da na tržištu ne postoji odgovarajući supstitut, te analizirani proizvod i teritorija samostalno konstituišu relevantno tržište. Na drugoj strani, ako bi odgovor bio negativan, odnosno ako malo povećanje cena ne bi bilo profitabilno, to bi onda značilo da posmatrani proizvod i teritorija ne čine zaokruženo relevantno tržište te analizu treba proširiti novim proizvodima i teritorijama, kako bi se došlo do zaokruženog tržišta [7, str. 102-103].

Postupak utvrđivanja relevantnog tržišta je iterativan proces i podrazumeva neprekidno uključivanje novih proizvoda i teritorija, sve dok se ne realizuje pretpostavka o profitabilnom povećanju cene od strane hipotetičkog monopoliste. S obzirom na to da se radi o iterativnom procesu, utvrđivanje relevantnog tržišta započinje sa pretpostavljenim tržištem kandidatom koje može biti konstituisano i od samo jedne proizvodne linije i jedne geografske teritorije. Ako hipotetički monopolista može na toj liniji proizvoda i datoj teritoriji da ostvari malo, ali trajno, povećanje cene koje je ujedno i profitabilno, to znači da ta linija proizvoda i posmatrana geografska oblast čine relevantno tržište i tu se postupak završava. Ako se to ipak ne ostvari, uključuju se nove linije proizvoda i nove teritorije sve dok povećanje cena ne postane profitabilno [5, str. 57]. Tada se takva skupina proizvoda i teritorija naziva relevantno tržište.

Prilikom određivanja proizvoda i usluga koje pripadaju istom relevantnom tržištu govori se o proizvodima i uslugama koji su za potrošače zamenljivi, odnosno o zamenljivosti tražnje. Osim ove zamenljivosti potrebno je sagledati i zamenljivost ponude. Institut zamenljivosti ponude je prisutan evropskoj praksi, dok se u američkoj samo sporadično koristi.[9, str. 9]

Zamenljivost ponude podrazumeva situaciju kada proizvođači, koji proizvode drugačije proizvode, imaju znanja i sredstava da u relativno kratkom periodu (od šest meseci do godinu dana) proizvodnju preorijentišu na proizvod čija je cena porasla, ili na teritoriju na kojoj je došlo do tog rasta. Ključnu ulogu ima postojanje slobodnih kapaciteta kod korporacija koje žele da se upuste u ovakvu aktivnost.

Sledi da uslovi koji definišu relevantno tržište, osim od tražnje, zavise i od ponude, odnosno, od stepena u kojem su drugi prodavci spremni da se preorjentišu na proizvodnju proizvoda čija se cena povećala.

Značaj zamenljivosti ponude kao dodatka analizi zamenljivosti tražnje možemo prikazati preko primera povezivanja dva autobuska prevoznika koji su jedini prevoznici između dva grada (A i B). Oba prevoznika su tako kreirala linije i polaske da oni odgovaraju zaposlenima koji putuju na posao, dok drugi vidovi prevoza ne predstavljaju adekvatan supstitut autobuskom prevozu. U oba grada funkcionišu i drugi prevoznici koji obavljaju autobuski prevoz sa nekim drugim gradovima (C i D) i nije im teško, zbog postojanja slobodnih kapaciteta, da se u slučaju povećanja cene karte na relaciji između gradova A i B preorjentišu na ovu relaciju. Zbog toga, ovi prevoznici mogu sprečiti rast cene prevoza između gradova A i B, iz čega sledi da test koji kao hipotetičkog monopolistu uzima prevoznike između gradova A i B ne daje pozitivan rezultat, te treba uključiti i druge prevoznike. Sledi da se relevantno tržište definiše kao tržište koje u sebi uključuje sve prevoznike koji obavljaju prevoz između gradova A, B, C i D, što je značajno šire tržište od onog kojeg preporučuje zamenljivost tražnje [7, str. 103].

Ekonomska logika preporučuje da se zamenljivost ponude može uzeti ozbiljno jedino ako je relativno laka, brza i ostvariva. Proizvođači moraju imati sredstva i veštine da proizvedu proizvod koji je predmet analize, što praktično znači da se korporacije prilikom pokretanja proizvodnje proizvoda, ne suočavaju sa velikim troškovima preorijentacije (*sunk costs*) i da su barijere za ulazak lako savladive. U suprotnom ulazak nije isplativ i samim tim ne postoji zamenljivost ponude. Može se desiti da zbog velikih ulaznih barijera i dodatnih troškova, ne postoji zamenljivost ponude i onda kada korporacije raspolažu sa velikim slobodnim kapacitetima. Dobar primer je avio saobraćaj u EU. Tržište za civilni saobraćaj je definisano po pojedinačnim linijama kao što su npr. Brisel – Milano, Milano – Pariz i sl. Zamenljivost ponude teško može biti uključena u definisanje relevantnog tržišta zbog toga što su aerodromi uglavnom prebukirani pa je dobijanje dozvole za sletanje i poletanje nove kompanije veoma dug, a često i nemoguć posao [7, str. 104].

Test hipotetičkog monopoliste uglavnom se primenjuje u slučajevima kada dolazi do povezivanja korporacija. U drugim slučajevima, ova tehnika može dovesti do nelogičnih rezultata. To se najčešće dešava onda kada se analizira zloupotreba dominantnog položaja. Kada se za procenu zloupotrebe dominantnog položaja koristi ovaj test, može se desiti da on ne dovede do pravilno definisanih granica tržišta. Razlog za to je činjenica da ako na nekom tržištu već postoji monopolista ili korporacija sa dominantnim položajem, čije su cene već dovoljno visoko određene, svako dalje povećanje cene nije profitabilno. Ovakva situacija

opisana je kao *celofanska zabluda ili celofanska zamka (cellophane fallacy or cellophane trap* [6, str. 311]) i vezana je za slučaj *Du Point-a* i njegovih celofanana namenjenih za pakovanje proizvoda.

U slučaju *Du Point-a*, Ustavni sud SAD-a je, koristeći test hipotetičkog monopoliste, utvrdio da između celofana i drugih materijala za pakovanje postoji visoka unakrsna elastičnost tražnje, što je upućivalo na uključivanje svih proizvoda za pakovanje u jedinstveno relevantno tržište na kome posluje korporacija *Du Point*. Ovako definisano tržište smanjilo je tržišno učešće *Du Point-a*, a po osnovu toga i njegovu tržišnu moć, što nije bilo u skladu sa stvarnim stanjem stvari. Odluka Ustavnog suda je kritikovana, jer su pojedini analitičari smatrali da je visoka unakrsna, a takođe i cenovna elastičnost tražnje, na ovom tržištu rezultat već dovoljno visokih cena zbog monopolskog položaja *Du Point-a*, a ne sklonosti potrošača da lako supstituišu različite materijale za pakovanje. Iz ovoga sledi da svako dalje, pa čak i najmanje, povećanje cene dovodi do značajne supstitucije tražnje što ovu akciju čini neprofitabilnom. U ovakvoj situaciji, predlaže se prilagođavanje testa hipotetičkog monopoliste zamenom *trenutne, konkurentnom cenom*. Polazeći od trenutne cene, može se doći do pogrešnog zaključka o veličini tržišta, jer su trenutne cene već na veoma visokom nivou, pa njihovo dalje povećanje ne bi bilo profitabilno. Pošto je test hipotetičkog monopoliste iterativan, to bi dovela do neosnovanog širenja tržišta, što u praksi znači manje tržišno učešće i, posledično, manju tržišnu moć za analiziranu korporaciju [6, str. 311].

Iz svega napred navedenog sledi da, ako se prilikom primene testa hipotetičkog monopoliste ne dođe do povećanja profita hipotetičkog monopoliste to automatski ne znači da tržište treba proširiti, već treba ispitati na kom nivou su polazne cene koje se koriste u analizi [7, str. 105]. Ako su na visokom nivou, onda ih treba zameniti konkurentnim cenama. Ako to nije moguće, test hipotetičkog monopoliste treba dopuniti drugim tehnikama kako bi granice relevantnog tržišta bile u skladu sa stvarnim stanjem stvari.

Jedna od dopunskih tehnika može biti *test kritične elastičnosti*. Kritična elastičnost je prag elastičnosti tražnje koji je dovoljan da spreči malo, ali trajno, povećanje cene od strane hipotetičkog monopoliste. Ako je stvarna elastičnost niža od kritične, malo povećanje cena će biti profitabilno, pa posmatrano tržište predstavlja zaokruženu celinu. Obrnuta situacija je kada je stvarna elastičnost viša od kritične i tada malo povećanje cena nije profitabilno, pa posmatrano tržište predstavlja deo šireg relevantnog tržišta [1, str. 325]. Iz pojma kritične elastičnosti proizašao je pojam *kritičnog gubitka*, koji predstavlja deo prodaje koji se gubi zbog povećanja cene. To je neka vrsta prelomne tačke, koja govori o tome koji je to gubitak prodaje dozvoljen kako bi povećanje cene bilo profitabilno. Ako je stvarni gubitak prodaje manji od kritičnog, povećanje cene je profitabilno, ako je veći

povećanje cene je neprofitabilno. Profitabilno povećanje cene upućuje na postojanje zaokruženog tržišta, dok neprofitabilno upućuje na to da se radi o delu relevantnog tržišta [5 str. 61].

Granice relevantnog tržišta mogu se odrediti i putem *testa korelacije cena*, koji ukazuje na povezanost u kretanju cena proizvoda. Zagovornici ovog testa, kao što su Stigler i Šervin (*Stigler and Sherwin*), smatrali su da u njegovoj osnovi leži klasično maršalijansko shvatanje tržišta, po kome je tržište prostor na kome cene proizvoda i njihovo kretanje teži uniformnosti. Jedina moguća odstupanja su vezana za visinu i promenu transportnih i transakcionih troškova [8, str. 555]. Kada se obuhvate sve korporacije i sve teritorije na kojima one prodaju svoje proizvode, i pri tome je kretanje cena identično, može se reći da sve te korporacije, njihovi proizvodi i geografske teritorije mogu činiti isto relevantno tržište.[6, str. 315] Suštinski problem koji se javlja u korišćenju ovog testa je prag korelacije koji upućuje na to da proizvodi i teritorije pripadaju jedinstvenom tržištu. Često se kao prag koristi vrednost koeficijenta korelacije od 0,8, pa se kaže da svaka korelacija u kretanju cena ispod ove vrednosti upućuje na to da proizvodi i teritorije ne pripadaju istom relevantnom tržištu, dok svaka vrednost korelacije iznad ove vrednosti upućuje na to da postoji velika verovatnoća da analizirani proizvodi i teritorije pripadaju istom tržištu [5, str. 62-63]. Da bi se to i potvrdilo, potrebno je izvršiti i dodatne analize karakteristika proizvoda, visine transportnih troškova, navika potrošača i sl.

Upotreba testa korelacije cena zahteva rešavanje niza problema na koje se može naići tokom njegove primene. Neki od tih problema su izbor vremenskih trenutaka u kojima se uzimaju podaci; eliminisanje vremenskih kašnjenja tokom kojih dolazi do prilagođavanja cena; zatim eliminacija uticaja zajedničkih faktora kao što je inflacija i sl. Bez obzira na sve, ovaj test je veoma korisna tehnika za definisanje granica relevantnog tržišta, u najmanju ruku zbog toga što se može sa velikom sigurnošću reći da proizvodi čije kretanje cena korelira za manje od 0,8 poena ne pripadaju jedinstvenom relevantnom tržištu.

Problemi definisanja relevantnog tržišta

Definisanje granica relevantnog tržišta je veoma složena aktivnost koja zahteva neprekidnu proveru i preispitivanje tokom vremena. Može se desiti da se iste firme i tržišta na kojima posluju analiziraju više puta, ali u drugačijim okolnostima. U takvim uslovima, preporučljivo je prilagoditi model tržišta novonastalim okolnostima. Potrošačke preferencije se menjaju, menja se i tehnologija proizvodnje i pružanja usluga tako da bi zadržavanje na nekom prethodnom modelu tržišta moglo dovesti do ozbiljnih grešaka u proceni njegove veličine.

Promene u transportnoj i tehnologiji skladištenja doprinele su da se proizvodi različito tržišno pozicioniraju u odnosu na vreme pre tih promena. Nekada su banane bile supstitut pomorandžama samo zimi, jer su se banane u domaćim trgovinama mogle naći samo zimi. Danas svo južno voće je dostupno tokom cele godine, tako da su banane i pomorandže supstituti tokom cele godine. Takođe, razvoj brzih pruga doprineo je povećanju konkurencije između vozova i aviona na deonicama od 300 do 600 kilometara tako da se sve češće javljaju slučajevi kada avio i železnički saobraćaj postaju supstituti i delovi jednog istog relevantnog tržišta [7, str. 113].

Veoma značajna stavka prilikom procene veličine relevantnog tržišta jeste i obim uvoza i izvoza zemlje. Uključivanje ovih komponenti je neophodno kako bi se stvorila realna slika konkurencije na tržištu.

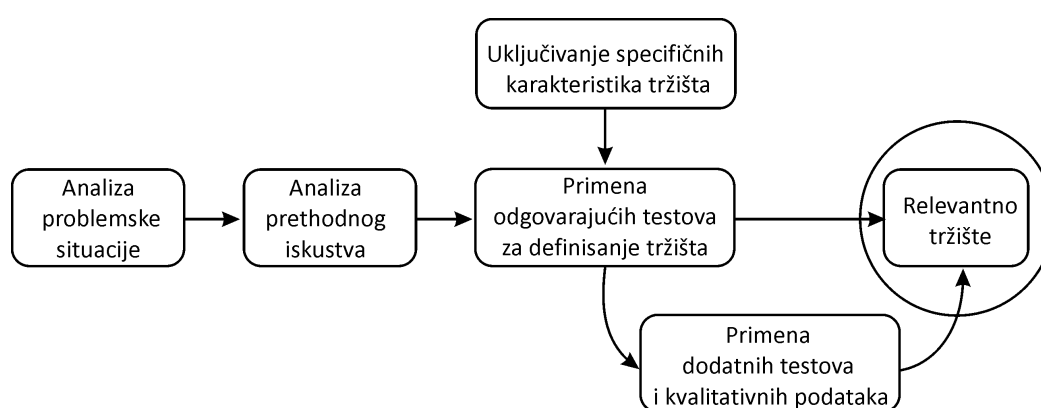
Prilikom procene relevantnog tržišta (naročito u geografskom smislu) neophodno je voditi računa i o značaju transportnih troškova za cenu proizvoda. Postojanje niskih transportnih troškova između regiona ukazuje na to da i kada nema kretanja dobara između regiona do kretanja lako može doći, pa oni pripadaju istom relevantnom tržištu [7, str. 114]. Na drugoj strani su područja između kojih su transportni troškovi veliki, pa je mobilnost proizvoda mala, ili je u opšte nema, te zbog toga čine zasebna tržišta. Dobar primer su proizvodi za svakodnevnu potrošnju u domaćinstvima, gde je relevantno geografsko tržište vezano za jedan grad. Teško je zamisliti potrošača da ide u drugi grad kako bi obavio kupovinu, jer bi ga koštala mnogo. Međutim, danas se i takvo ponašanje, naročito u Srbiji, menja pa imamo porodice koje su u stanju da pređu jednom ili dvaput mesečno razdaljinu i do 50 kilometara da bi obavili veliku kupovinu dobara za svakodnevnu potrošnju. Ovu činjenicu treba uključiti u sadašnje definisanje relevantnog maloprodajnog tržišta.

Prilikom definisanja relevantnog tržišta, neophodno je voditi računa o preferencijama potrošača. Za određine proizvode one mogu pratiti nacionalne granice. Može se desiti da različiti ukusi između različitih zemalja utiču na različito shvatanje kvaliteta proizvoda, što posledično utiče na definisanje tržišta. Da li će se tržište definisati lokalno, nacionalno ili pak globalno, u velikoj meri zavisi od preferencija potrošača. Takođe, preferencije potrošača su podložne promenama tokom vremena što treba uzeti u obzir prilikom definisanja granica tržišta.

Definisanje relevantnog tržišta zahteva primenu navedenih testova ali i uvažavnje svih napred pomenutih činjenica. Potrebno je uzeti u obzir i sve specifičnosti slučajeva i trenutaka u kojima se analiza vrši, jer se sa vremenom menjaju i okolnosti koje utiču na definisanje tržišta.

Uvažavajući sve napred rečeno, može se konstruisati dijagram koji pokazuje proces definisanja granica relevantnog tržišta, a čija primena može smanjiti, ili potpuno eliminisati, probleme do kojih dolazi prilikom definisanja granica tržišta.

Slika 1 Postupak definisanja granica relevantnog tržišta



Kao što se sa dijagrama može videti, postupak definisanja relevantnog tržišta započinje analizom problemske situacije koja podrazumeva sagledavanje proizvoda, prodavca i oblika narušavanja konkurencije za koji se sumnja da se dešava. Nakon toga se pristupa sagledavanju slučajeva koji su se desili, a slični su analiziranom slučaju. Kada se to završi prelazi se na primenu odgovarajućih postupaka i tehnika uz uvažavanje specifičnosti problemske situacije i tržišta. U slučaju da primena glavnih tehnika nije dovoljna, pristupa se primeni dodatnih tehnika. Primena dodatnih tehnika analize zahteva uključivanje i svih drugih, pre svega kvalitativnih, podataka koji mogu poslužiti za uspešno definisanje tržišta, uvažavajući kao ograničavajući faktor vreme i sredstava koja stoje istraživaču na raspolaganju.

Zaključak

Definisanje relevantnog tržišta veoma je značajna instanca za procenu uslova konkurencije i primenu odgovarajućih mera usmerenih ka sprečavanju nekonkurentnog ponašanja. Kod definisanja relevantnog tržišta treba biti obazriv jer preširoko definisano tržište neosnovano smanjuje, a preusko neosnovano povećava tržišnu moć kompanija.

Granice relevantnog tržišta se teško mogu hirurški precizno definisati. Relevantno tržište se ne može videti u binarnom sistemu gde jedan proizvod u potpunosti pripada ili u potpunosti ne pripada tržištu. Zakon favorizuje crno belo viđenje stvari, međutim stvarnost je daleko od takvog viđenja i više liči na neku nijansu sive boje. Ekonomska analiza se javlja kao instrument koji treba da utvrdi da li je ta siva boja bliža crnoj ili beloj, odnosno da utvrdi nijansu sive boje. Ono što se od definisanja relevantnog tržišta ultimativno zahteva jeste da bude u službi utvrđivanja tržišne snage korporacija čije se ponašanje ispituje.

Literatura

1. Baumann G., M., and Godek E., P., (2006), "A new look at critical elasticity" *Antitrust Bulletin*, Vol. 51, No. 2, Federal Legal Publications, Inc., USA.
2. Commission Notice on the Definition of the Relevant Market for the Purposes of Community Competition Law, (1997), *Official Journal of European Union*, OJ C 372 on 9/12/1997.
3. Labus, M. (2008), „Uporedna analiza relevantnog tržišta – koncept i primena“, *Ekonomika preduzeća*, Savez ekonomista Srbije, vol. 56.
4. *Horizontal Merger Guidelines*, (2010), U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission, USA.
5. *Market Power Handbook*, (2005), American Bar Association, Section of Antitrust Law, USA.
6. Massey, P., (2000), "Market Definition and Market Power in Competition Analysis: Some Practical Issues", *The Economic and Social Review*, National University of Ireland, Maynooth, Vol. 31, No. 4.
7. Motta, M., (2008), *Competition Policy: Theory and Practice*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
8. Stigler, G., J. and Sherwin R., A. (1985), "The Extent of the Market", *Journal of Law and Economics*, Vol. 28, No. 3, The University of Chicago Press.
9. *The Role of Market Definition in Monopoly and Dominance Inquiries*, (2001) report prepared for Office of Fair Trading by National Economic Research Associates, London, UK.
10. *Uredba o kriterijumima za utvrđivanje relevantnog tržišta*, (2005),
11. *Zakon o zaštiti konkurencije*, (2009), Službeni Glasnik Republike Srbije br. 51/09.
12. Xianlin, W., (2008), "On Defining Relevant Markets in Implementing the Antimonopoly Law of China", *Frontiers of Law in China*, Vol. 3 Issue 4, Higher Education Press and Springer-Verlag, Berlin, Germany.
13. Werden, G.J., (1992), *The History of Antitrust Market Delineation*, Marquette Law Review, Vol. 76. Issue 1 Marquette University Law School, Milwaukee, USA.

EFEKTI REFORMSKIH PROCESA I REGULATORNOG OKRUŽENJA NA BANKARSKI SEKTOR SRBIJE

Dr Violeta Todorović,* Dr Emilija Vuksanović*

Rezime: Bankarski sektor Srbije je, tokom devedesetih godina prošlog veka, funkcionisao isključivo kao državni servis, koji je ostvarivao kratkoročne političke ciljeve. Na bazi empirijskih podataka i iskustava, većina banaka je imala probleme u ispunjavanju propisanih standarda poslovanja. S obzirom da se aktuelno stanje bankarskog sektora može opisati kao visoko likvidno, adekvatno kapitalizirano i profitabilno, u radu je učinjen pokušaj sveobuhvatne analize preduzetih reformskih procesa i regulatornih mera, učinjenih u stvaranju takvog ambijenta. Problematika upravljanja bankarskim sektorom, godinama unazad prisutna u domaćoj i stranoj stručnoj literaturi, aktuelizovana je pojavom svetske finansijske krize. Stoga, cilj rada se sastoji u preispitivanju relevantnosti primenjenih reformskih intervencionističkih mera i postojećih regulatornih politika.

Ključne reči: bankarski sektor, finansijska kriza, regulatorne mere, adekvatnost kapitala.

THE EFFECTS OF THE REFORM PROCESS AND THE REGULATORY ENVIRONMENT ON THE BANKING SECTOR IN SERBIA

Abstract. The banking sector of Serbia during the nineties, worked exclusively as a public service, which ran the short-term political goals. Based on empirical data and experience, most banks had problems in meeting the prescribed standards of business. Since the current state of the banking sector can be described as highly liquid, adequately capitalized and profitable, the paper attempts to give a comprehensive analysis of undertaken reforms and regulatory measures incurred in creating such an environment. The issue of banking sector management, present for years in domestic and foreign literature, has been actualized by the appearance of the global financial crisis. Therefore, the aim of the paper is to review the relevance of applied interventionist measures and existing regulatory policies as well.

Keywords: banking sector, financial crisis, regulatory measures, capital adequacy

* Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet

Uvod

Bankarski sistemi tranzicionih ekonomija imali su, uprkos različitoj političkoj i ekonomskoj istoriji, dve zajedničke karakteristike. Prvo, banke su bile ključni (u nekim slučajevima i jedini) nosioci finansijskog sistema, preko kojih su se usmeravala sredstva od štediša do investitora. Drugo, bankarski sistemi su bili izloženi različitim oblicima finansijske represije, koja je uključivala: 1) direktnu državnu kontrolu kamatnih stopa, 2) visoke stope obaveznih rezervi, 3) usmeravanje bankarskih kredita na određene (često državne) sektore, 4) intervencije u svakodnevnim upravljačkim aktivnostima, 5) ograničenja ulaska novih, naročito stranih banaka u sistem i 6) jaku kontrolu poslovanja sa inostranstvom.

Državno usmeravana selektivna kreditna politika rezultirala je procentualno visokim iznosima nenaplativih kredita i zaostalih gubitaka u bilansima banaka. U odsustvu eksplicitnih analitičkih postupaka kreditiranja, teže je upravljati kreditnim rizikom i izvršiti adekvatnu selekciju kreditnih zahteva. Na taj način, dolazilo je do prevelike koncentracije rizika, loše selekcije dužnika, špekulativnog kreditiranja, porasta neperformansnih kredita i neosetljivosti banaka na troškove poslovanja. Ukoliko je neadekvatna praksa kreditiranja banaka povezana sa nedostatkom odgovornosti i motivisanosti upravljačkih struktura i nejasnoćom u imovinskim pravima i pravima kreditora, problemi su postajali još veći.

Umesto da ostvare cilj efikasnog finansijskog posredovanja, bankarski sistemi su predstavljali krizno žarište. U tom smislu, razvoj stabilnih, tržišno orijentisanih, finansijskih i bankarskih sistema, u cilju minimiziranja kreditnih slomova i bankarskih kriza, predstavljao je neminovnost u tranzicionim ekonomijama.

U ovom radu će se analizirati intenzitet i karakter uticaja reformskih procesa na bankarski sistem Srbije i delotvornost odgovora nacionalne regulative na promenjeno poslovno okruženje. Vreme sadašnjosti karakterišu turbulentnost, neizvesnost i diskontinuitet. Dinamizam faktora okruženja relativizira specifičnu poziciju banaka i afirmiše značaj njihovog proaktivnog odnosa prema okruženju. Polazeći od činjenice da je bankarski sektor relativno razvijeniji u odnosu na ostale sektore, može se pretpostaviti da će upravo on biti od ključne važnosti za stabilizaciju i dalji razvoj ekonomije u Srbiji.

U cilju utvrđivanja postojećeg stanja i pravca budućeg razvoja bankarskog sektora Srbije, analiziraće se najpre karakteristike bankarskog sektora u prettranzicionom periodu i efekti preduzetih reformi za stabilizaciju istog. Dalja analiza biće usmerena na utvrđivanje konkretnih efekata globalne krize na bankarski sektor i delotvornosti odgovora nacionalne regulative.

Generalne karakteristike bankarskih sistema u tranziciji

Počev od 1990-ih godina, veliki broj zemalja se suočio sa krupnim promenama (deregulacija i finansijska liberalizacija, uvođenje informacionih i telekomunikacionih tehnologija, privatizacija), koje su zahtevale značajne strukturne reforme njihovih ekonomskih i finansijskih sistema. Javila se potreba za stvaranjem novog institucionalnog okvira za razvoj savremenog finansijskog sistema, institucija, instrumenata i tržišta. Kao rezultat, usledile su krupne strukturne promene, koje se, pre svega, odnose na primetno smanjenje ukupnog broja banaka, uz istovremeno povećano prisustvo stranih finansijskih institucija.

Neposredno po napuštanju državno-planske privrede, zemlje u tranziciji su se suočile sa oštrim ekonomskim, finansijskim i bankarskim krizama, koje su prouzrokovale štetne posledice po ukupan realni sektor. Takvo stanje je zahtevalo pravovremeno identifikovanje uzroka bankarskih problema i preduzimanje adekvatnih mera za rešavanje istih. Pored opšte poznatih mikroekonomskih i makroekonomskih faktora, u tranzicionim ekonomijama poseban značaj je dobilo istraživanje sistemskih uzroka nastanka bankarskih kriza, kao što su: 1) veliko državno vlasništvo u bankarskom sektoru, 2) državno usmeravanje kredita koje ne motiviše banke da razvijaju veštinu upravljanja kreditnim rizicima, 3) neadekvatan pravni okvir koji može da limitira efektivnost bankarskog sistema i 4) nedovoljno razvijeno tržište hartija od vrednosti, zbog čega se rizik koncentriše na bankarski sistem.

Restrukturiranje banaka u zemljama u razvoju, kao i u razvijenim, imalo je za cilj da: spreči juriš na banke, izbegne kontrakciju bankarskog kreditiranja, poboljša efikasnost procesa finansijskog posredovanja i privuče kapital u bankarski sistem. Nakon sagledavanja veličine problema konkretnih banaka, blagovremeno preduzete akcije mogle su da omogućе zdravim bankama da nastave sa radom i ubrzaju ekonomski razvoj. S obzirom da su procedure restrukturiranja prilično komplikovane, bilo je potrebno angažovati stručne i politički nezavisne kontrolore, sposobne da adekvatno realizuju proces u celini. Takođe, efikasnost procesa restrukturiranja zavisila je i od obezbeđenja adekvatnih finansijskih izvora i podrške javnosti.

Mada postoje značajne razlike u načinu realizacije, dužini trajanja i troškovima procesa restrukturiranja bankarskih sistema u tranzicionim ekonomijama, mogu se izdvojiti sledeći zajednički elementi od kojih je zavisio uspeh procesa restrukturiranja: 1) spremnost državnih organa da priznaju dubinu problema i aktivno pristupe njihovom rešavanju u početnoj fazi tranzicije, 2) preuzimanje obaveza banaka od strane države i obezbeđenje fiskalnih resursa za rešavanje

velikih problema u bankarskom sistemu, 3) jaka supervizorska uloga centralnih banaka, kako bi se u početnom periodu obezbedila stabilna ponuda novca i kredita i 4) otvaranje bankarskih tržišta za nove strane banke, kroz proces privatizacije banaka u zemljama u tranziciji [15, str.202].

Sam proces restrukturiranja banaka mogao je da se sprovede kroz model restrukturiranja isključivo banaka ili kroz model istovremenog restrukturiranja i banaka i preduzeća. Izbor između navedenih modela zavisio je od dubine krize, institucionalnih uslova konkretnih država i dostupnosti inostrane finansijske podrške [18, str.17]. Ukoliko bismo iz sadašnje perspektive poredili efikasnost primenjenih modela, mogli bismo da zaključimo da se drugi model pokazao efikasnijim. Jer, radikalnom intervencijom i u finansijskom i u realnom sektoru, eliminisani su izvori problemske aktive banaka.

Počevši od 2000. godine, brojni ekonomisti su istraživali efekat liberalizacije na efikasnost bankarskog poslovanja zemalja istočne Evrope. Jedno od značajnijih istraživanja sprovedla su dvojica autora - *Grigorian i Manole*, koji su pomoću tehnika linearnog programiranja pokušali da procene granicu efikasnosti bankarskog poslovanja, kako bi utvrdili koliko su banke iz pojedinih zemalja u tranziciji blizu nje.¹ Analizom je obuhvaćeno petnaest zemalja Istočne i Centralne Evrope, u periodu od 1995-1998. godine [analiza izvršena na osnovu rada pod rednim brojem 8]. Na bazi sprovedenog istraživanja, zaključili su da su centralno-evropske zemlje, u proseku bile najbliže granici efikasnosti (Češka 79%, Slovenija 77%, Mađarska 68%, Poljska 69%, Slovačka 61%). S druge strane, najmanju efikasnost su pokazale bivše države sovjetskog bloka (Kazahstan 59%, Belorusija 52%, Rusija 49%, Jermenija 34%, Ukrajina 29%, Moldavija 27%).

Nakon toga, identifikovali su i sumirali ključne faktore koji su uticali na različitu efikasnost banaka. Prvo, dobro kapitalizirane i banke sa većim tržišnim učešćem su ujedno i efikasnije. Drugo, strane banke su efikasnije od domaćih banaka, što je konzistentno sa argumentom da strane banke imaju superiorniju tehnologiju upravljanja rizicima i adekvatniji menadžment. Treće, adekvatno uspostavljena prudenciona regulativa, takođe, utiče na veću efikasnost bankarskog poslovanja. Četvrto, banke u zemljama sa manje strogim pravilima o deviznoj izloženosti su pokazale veću efikasnost. Na osnovu sprovedenog istraživanja zaključeno je da su zemlje Istočne Evrope, koje su imale slične strukturalne probleme (neadekvatan monitoring od strane supervizorskih organa, loše obučeni kadar, sporne računovodstvene procedure i relativno visoke troškove operativnog

¹ Pri tome, najefikasnija banka se nalazi na samoj granici, dok se manje efikasne nalaze unutar nje.

poslovanja), usvojivši postepeni pristup finansijskoj reformi, stvorile funkcionalne i stabilne bankarske strukture koje funkcionišu na tržišnoj osnovi.

Na osnovu svih prethodno navedenih relevantnih činjenica, potrebno je naglasiti da univerzalno prihvaćen način uspešnog restrukturiranja banaka u zemljama u tranziciji nije postojao, već je on zavisio od konkretnih okolnosti u datim situacijama i zemljama. Iako ne postoji jedinstveni koncept, može se konstatovati da je uspešno upravljanje bankarskim krizama zahtevalo priznavanje obima problema u što kraćem roku, podršku supervizorskih organa, usmeravanje znatnih fiskalnih resursa bankarskom sistemu, usvajanje u ranoj fazi transparentnih akcija u pogledu definisanja neperformansnih kredita i poboljšanja regulatornih i supervizorskih okvira u konkretnim zemljama.

Bankarski sektor Srbije u predtranzicionom periodu i reformski procesi

Bankarski sektor je, tokom devedesetih godina prošlog veka, praktično bio ruiniran, pre svega, zbog uslova u okruženju u kome su banke poslovale (politička nestabilnost, visoka inflacija, ekonomska izolacija, gubitak devizne štednje i potpuni gubitak poverenja stanovništva u bankarski sektor). Zavisnost bankarskog sektora Srbije od uticaja političkih struktura najbolje odslikava period od 1991-2000. godine, kada je usledio proces kompletnog uništenja monetarnog sistema. Usled hiperinflacije koja je 1993. godine dostigla razorne ekonomske dimenzije, potpuno je nestala dinarska štednja i obezvređena je vrednost kredita. Novac je izgubio svoje osnovne funkcije i došlo je do uspostavljanja paralelnog novčanog sistema, baziranog na nemačkoj marki.

Gubici u bankama su postajali sve veći, da bi tokom 2000. godine dostigli iznos od 21,1 milijardu tadašnjih nemačkih maraka (uključujući i obaveze po osnovu stare devizne štednje i obaveze po osnovu inostranih kredita garantovanih od strane države) [3, str. 26]. Stoga, može se konstatovati da su banke izgubile svoje osnovne posredničke funkcije, u smislu mobilizacije štednje i njene alokacije u profitabilne investicione projekte. Takođe, onemogućena je i sigurnost obavljanja platnog prometa u zemlji.

Polazeći od sveukupne situacije u bankarskom sektoru Srbije u tom periodu, ocenjeno je da banke nisu u stanju da: 1) na odgovarajući način mobilišu štednju i obezbede kredite privredi i građanima, 2) eliminišu nenaplativa potraživanja, 3) smanje kamatne stope, koje su nastavile da iscrpljuju privredu, 4) obezbede sopstvenu likvidnost, 5) razviju sisteme adekvatnog upravljanja rizicima i 6) posluju u skladu sa prudencionim standardima [3, str. 26].

Praktično, kriza bankarskog sektora u Srbiji, prouzrokovana sistemskim ograničenjima i nedovoljno efikasnim upravljanjem spoljnim dugom, započela je još krajem osamdesetih godina prošlog veka, tačnije 1988. godine. Kriza, u to vreme jugoslovenskih banaka, bila je jedinstvena, posmatrano sa različitih aspekata [21, str. 21]. Prvo, u poređenju sa drugim zemljama, u kojima su slične krize trajale od pet do sedam godina, kriza u Jugoslaviji je počela još davne 1988. godine, i trajala je do 2001. godine. Drugo, mereno indikatorom učešća nenaplativih kredita u ukupnoj bilansnoj sumi, jugoslovenska kriza je bila znatno dublja u odnosu na druge zemlje u tranziciji.² Treće, troškovi rehabilitacije bankarskog sektora, uključujući staru deviznu štednju i obaveze prema Londonskom i Pariskom klubu, procenjeni su u 2001. godini, na 93% domaćeg bruto društvenog proizvoda (do tada je Argentina držala prvo mesto u svetu sa 55%).

Nakon oktobarskih promena 2000. godine, usledile su dramatične i značajne promene u bankarstvu u Srbiji. Tadašnja Narodna banka Jugoslavije (NBJ) izvršila je preliminarnu procenu zatečenog stanja bankarskog sektora, sa ciljem preduzimanja konkretnih mera za poboljšanje njegove performansnosti. Prve procene, koje su izvršene početkom 2001. godine, pokazale su da je bankarski sektor u katastrofalnom stanju i da se karakteriše: visokim stepenom nenaplativih potraživanja, nedovoljnim rezervama za pokriće kreditnih gubitaka, neadekvatnom kapitaliziranošću, nelikvidnošću, realnom nesolventnošću najvećih banaka, nepostojanjem adekvatnog sistema interne kontrole i revizije, neadekvatnim sistemom upravljanja rizicima i nedovoljno profesionalnim radom eksternih revizora [7, str. 80].

Evidentno je da je takvo stanje bankarskog sektora bilo apsolutno neodrživo, zbog čega su pokrenuti mehanizmi za njegovo restrukturiranje. Osnovni cilj restrukturiranja odnosio se na stvaranje stabilnog bankarskog sektora, koji bi na adekvatan način mobilisao finansijska sredstva iz zemlje i inostranstva, ubrzao privrednu aktivnost i vratio poverenje građana i privrede.

Preliminarne procene su pokazale da bi za tradicionalnu rehabilitaciju, koja podrazumeva zamenu nenaplativih potraživanja državnim obveznicama, trebalo obezbediti oko pet milijardi tadašnjih nemačkih maraka, što je iznosilo blizu 30% BDP-a. Naravno, ovakva procena je isključivala obaveze prema staroj deviznoj štednji, Pariskom i Londonskom klubu. Razmera katastrofalnog stanja srpskog bankarskog sistema može se ilustrovati podatkom da je tokom 2001. godine ukupna bilansna suma svih banaka, koje su zapošljavale 25000 radnika, iznosila svega 5,8 milijardi maraka, dok su realni depoziti u četiri velike banke, koje su

² Na osnovu navedenog indikatora, jedino su krize u Libanu i Kuvajtu bile veće nego u Jugoslaviji.

kasnije ugašene, bili manji od 450 miliona maraka (dok su dugoročni depoziti iznosili svega 10 miliona maraka) [10, str. 21].

Na bazi procenjenih troškova i analize stanja bankarskog sektora, testirani su različiti metodi restrukturiranja istog, pri čemu se pošlo od pretpostavke da država treba da preuzme obavezu servisiranja troškova nastalih u prošlosti (otplatu inostranih kredita garantovanih od strane države i najmanje 85% obaveza po osnovu stare devizne štednje), dok bi preostali troškovi zavisili od izabranog metoda (potpuna sanacija, stabilizacija ili likvidacija). Pri tome, potpuna sanacija bankarskog sektora zahtevala bi ubacivanje likvidnih sredstava u iznosu od 2,3 milijarde nemačkih maraka, uz istovremenu zamenu loše aktive za državne obveznice u iznosu od dodatnih 4,9 milijardi maraka. Metod stabilizacije svih nesolventnih banaka podrazumevao bi ubacivanje likvidnih sredstava u iznosu od 1,4 milijarde maraka, tokom 2001. godine. S druge strane, likvidacija svih nesolventnih banaka prouzrokovala bi direktne troškove u iznosu od 64 miliona maraka (pre svega za isplatu deponenata sa ulozima do 5000 dinara, prema tadašnjim propisima).

Nakon objavljivanja preliminarnih rezultata analize bankarskog sektora, procenjeni su troškovi ubrizgavanja gotovine u 2001. godini, čija je visina zavisila od korišćenog metoda restrukturiranja.³

U poređenju sa stabilizacijom ili potpunom sanacijom, troškovi likvidacije problemskih banaka su bili najniži (35 miliona DEM). Uzimajući u obzir tu činjenicu, uz finansijska ograničenja u saveznom budžetu za 2001. godinu i ograničene mogućnosti za pribavljanje dodatnih sredstava iz inostranstva, broj realno mogućih alternativa bio je znatno sužen. Praktično, likvidacija velikih problemskih banaka je nametnuta kao jedino efikasno rešenje.

Ubrzo, NBJ je, uz prethodnu konstataciju da nema izgleda za oporavak, donela odluku o pokretanju stečajna nad četiri velike domaće banke (Beobanke, Beogradske banke, Invest banke i Jugo banke), koje su činile preko polovine ukupnog bankarskog sektora, odnosno njihov udeo na tržištu iznosio je oko 56%. Istovremeno, gubici tih banaka bili su skoro devet milijardi tadašnjih maraka, a zapošljavale su oko 9000 ljudi. Konačna odluka o pokretanju stečajnog postupka doneta je u januaru 2002. godine, jer je ocena njihovog finansijskog stanja otkrila znatno veće gubitke od prvobitno procenjenih, dok realni izgledi za ostvarivanje pozitivnog novčanog toka u naredne tri godine nisu postojali. U tom smislu, procenjeno je da bi za njihovu sanaciju bilo potrebno oko tri milijarde dolara, što u budžetu nije moglo da se obezbedi, tako da su u jednom danu zatvorene sve četiri

³ U procenjene troškove ubrizgavanja gotovine nije uključena isplata stare devizne štednje.

banke. Takođe, sanacija navedenih banaka bi usloвила veće troškove nego koristi po privredni i ekonomski razvoj zemlje.

Gašenjem "velike četvorke" domaćih komercijalnih banaka stvoren je prostor za razvoj novih domaćih i inostranih banaka. Kontroverze o opravdanosti stečaja ovih banaka su još uvek prisutne. Međutim, ne može se poreći da je nakon toga usledila efikasna reforma ukupnog bankarskog sektora. Pre svega, reformske aktivnosti su bile usmerene na unapređenje zakonske regulative, koja se odnosila na modernizaciju centralne banke, usklađivanje sa standardima Bazelske regulative, bankarsko računovodstvo, sanaciju, stečaj i likvidaciju banaka i sl. Istovremeno je podstican priliv stranog kapitala u bankarski sektor kroz osnivanje predstavništava stranih banaka i dokapitalizacije domaćih banaka. Sveukupno delovanje NBJ imalo je za cilj da vrati i poveća poverenje građana u bankarski sektor.

Efekti reformskih procesa na bankarski sektor Srbije

Nakon sprovedene reforme, analize su pokazale da su procesi transformacije i rekonstrukcije bankarskog sektora Srbije, započeti 2001. godine, usloவில் značajne pozitivne efekte, i to:

- poboljšana je struktura bankarskog sektora (s jedne strane, smanjen je ukupan broj banaka sa 86 koliko ih je bilo početkom 2001. godine na 49 krajem 2001. godine, kao i broj banaka u državnom vlasništvu, dok je, s druge strane, povećan broj banaka u vlasništvu domaćih i stranih privatnih lica);
- smanjeni su gubici ukupnog bankarskog sektora (početkom 2001. godine gubici su iznosili 48 milijardi dinara, a već sredinom 2002. godine smanjeni su na 11 milijardi dinara);
- povećano je poverenje stanovništva u ukupan bankarski sektor, mereno sa aspekta rasta štednje stanovništva, pre svega devizne štednje;
- povećan je udeo kapitala u ukupnoj pasivi (krajem 2000. godine kapital je učestvovao samo sa 3,4% u ukupnoj pasivi, dok je na kraju 2001. godine iznosio 46185,7 miliona dinara, odnosno njegov udeo u ukupnoj pasivi je porastao na 15,9%);
- poboljšana je usklađenost poslovanja banaka gledano sa aspekta relativnih pokazatelja poslovanja, o čemu govori Tabela 1.

Tabela 1 Relativni pokazatelji poslovanja banaka

Pokazatelji	31.12.2001.	31.12.2000.
Koeficijent adekvatnosti kapitala (min. 8%)	21,9	0,7
Odnos kratkoročnih plasmana i izvora ($\geq 100\%$)	138,4	138,0
Odnos devizne pasive i devizne aktive (95-105%)	94,3	96
Koeficijent velikih i najvećih mogućih kredita (max. 80%)	233,3	3928,9
Koeficijent udela u kapitalu preduzeća (max. 15%)	6,0	17,9
Koeficijent udela u kapitalu banke i dr. fin. inst. (max. 51%)	5,2	33,3
Koeficijent plasmana u osnovna sredstva (max. 20%)	33,1	149,8

Izvor [7]

Na osnovu prezentirane tabele može se zaključiti da je, u odnosu na 2000. godinu, značajno poboljšana usklađenost poslovanja banaka u pogledu adekvatnosti kapitala, velikih i najvećih mogućih kredita, učešća u kapitalu preduzeća i plasmana u osnovna sredstva.

Proces privatizacije banaka započeo je 2004. godine, dok je internacionalizacija naročito intenzivirana u periodu 2004-2007. godine, kada je došlo do značajnog opadanja učešća domaćih (privatnih i državnih) banaka u odnosu na strane, posmatrano sa aspekta broja banaka, kapitala i visine aktive. Ulazak stranih banaka, kao i strane direktne investicije u bankarski sistem Srbije uslovili su konkurentnije ponašanje banaka, povećali raspoložive izvore finansiranja i efikasnost ukupnog bankarskog sektora [19, str. 130]. Zaključno sa decembrom 2010. godine, od ukupnog broja banaka koje posluju u Srbiji (33), dvadeset i jedna je u većinskom vlasništvu stranih akcionara, četiri u većinskom vlasništvu domaćih fizičkih i pravnih lica i osam u većinskom vlasništvu Republike Srbije.

Što se tiče tržišnog učešća, bankarski sektor Srbije još uvek je nedovoljno koncentrisan. Na kraju četvrtog kvartala 2010. godine samo su dve banke - *Banca Intesa* i *Komercijalna banka* imale tržišno učešće veće od 10%, konkretno 14,2% i 10,1%, respektivno [13]. Tržišna struktura predstavlja, u kombinaciji sa konkurencijom, faktor rasta efikasnosti i stabilnosti bankarskog sistema i ekonomskog razvoja svake zemlje. Zbog toga se može očekivati da će se internacionalizacija bankarskog sektora Srbije nastaviti, uz spajanja i pripajanja, kako bi došlo do ukрупnjavanja bankarskog kapitala, izraženije konkurencije i obaranja troškova zaduživanja [20, str. 174].

Bankarski sektor u Srbiji je tokom 2010. godine zabeležio blagi nominalni i realni međugodišnji rast indikatora finansijske pozicije i snage (Tabela 2), ali sa izraženim trendom usporavanja rasta vrednosti ključnih indikatora.

Tabela 2 *Indikatori finansijske pozicije i snage (u mlrd. RSD)*

Indikator	31.12.2008.	31.12.2009.	31.12.2010.	Indeks rasta za 2009. 3/2	Indeks rasta za 2010. 4/3
1	2	3	4	5	6
Ukupna bilansna veličina	1776,9	2160,4	2533,5	122	117
Ukupan kapital	419,9	447,5	498,0	107	111
Kreditna aktivnost	1027,6	1278,3	1685,4	124	132
Depozitna aktivnost	1024,7	1301,2	1505,8	127	116

Izvor [12]

Istovremeno, bankarski sektor Srbije je i adekvatno kapitaliziran. Iako je niži u odnosu na prethodne dve godine, indikator adekvatnosti kapitala, kao odnos kapitala i riziko ponderisane aktive, je i dalje na znatno višem nivou od propisanog regulatornog minimuma (20% na kraju 2010. godine), što je rezultat dobrog upravljanja rizicima u bankama i anticiklične regulatorne politike Narodne banke Srbije.

Posmatrano sa aspekta veličine domaćih depozita u ukupnim obavezama (78%), može se reći da bankarski sektor Srbije ima stabilnu strukturu izvora sredstava, na kraju 2010. godine. U kombinaciji sa visokim iznosom kapitala, jasno je da je bilansna struktura banaka u Srbiji povoljnija od banaka velikog broja evropskih zemalja. Takođe, bankarski sektor Srbije ima adekvatnu valutnu strukturu depozita (79% ukupnih depozita su devizni depoziti). Međutim, ročna struktura je nezadovoljavajuća, zbog dominantnog učešća kratkoročnih depozita (95%) u ukupnim depozitima. Zbog toga je i ročna neusklađenost izvora i plasmana velika (dugoročni plasmani veći su i do pet puta u odnosu na dugoročne izvore).

Pozicija likvidnosti bankarskog sektora se može okarakterisati kao zadovoljavajuća.⁴ Na kraju 2010. godine, indikatori likvidnosti su se kod najvećeg

⁴ Za sve banke koje posluju u Srbiji propisan je pokazatelj likvidnosti, kao odnos između likvidnih potraživanja i obaveza. On mora da iznosi najmanje 1, kao prosek za sve radne dane u mesecu, ne sme da bude manji od 0,9 duže od tri uzastopna radna dana i na kraju svakog radnog dana mora da bude najmanje 0,8.

broja banaka kretali između 1,5 i 2,5,⁵ što nam govori o zadovoljavajućem nivou likvidnosti bankarskog sektora. Međutim, u decembru 2010. godine indikatori u pojedinim bankama iznosili su četiri, pet, pa čak i šest, što upućuje na nedovoljnu efikasnost upotrebe ukupno angažovanih sredstava. Istovremeno, odnos kredita i depozita na kraju 2010. godine je na relativno konzervativnom nivou (Tabela 3), uprkos uzlaznom trendu tokom godine.

Tabela 3 Indikatori likvidnosti bankarskog sektora

Period	Regulatorni indikator likvidnosti	Odnos kredita i depozita u %
31.12.2008.	1,80	104
31.12.2009.	1,86	92,3
31.12.2010.	1,96	108,5

Izvor: Kvartalni izveštaji o kontroli poslovanja banaka za 2008, 2009 i 2010. godinu

Bankarski sektor Srbije završio je poslovnu 2010. godinu sa pozitivnim finansijskim rezultatom⁶ (11 banaka je prikazalo gubitke u poslovanju, u ukupnom iznosu od 9.083 miliona dinara, što čini 17% aktive bankarskog sektora). Međutim, efikasnost upotrebe sredstava je nedovoljna, što se odražava na još uvek niske stope prinosa na ukupno angažovana sredstva - ROA (1,0%) i na sopstveni kapital - ROE (5,1%), na kraju 2010. godine. Bankarski sektor Srbije još uvek zauzima po profitabilnosti niži rang u odnosu na zemlje iz okruženja. Na efikasnost i ekonomičnost upotrebe angažovanih sredstava veliki uticaj imaju visoke stope imobilizacije finansijskih potencijala banaka po osnovu obavezne rezerve, kao i neadekvatno upravljanje sredstvima od strane bankarskih menadžera.

Uprkos nepovoljnim makroekonomskim kretanjima, uzrokovanih svetskom finansijskom krizom i unutrašnjim slabostima finansijskog sistema (inflatorni pritisak, depresijacija kursa dinara), evidentno je da je stabilnost bankarskog sistema u Srbiji očuvana i tokom 2010. godine. Međutim, strukturne neravnoteže između banaka u pogledu finansijske snage i rezultata poslovanja predstavljaju izazov daljem razvoju bankarskog sektora. Na bankarskom tržištu Srbije postoji mali broj banaka sa pozicijom lidera na tržištu i relativno veliki broj banaka sa skromnim rezultatima u poslovanju. Pored toga, postoje i banke sa visokim

⁵ Prosečan regulatorni indikator likvidnosti bankarskog sektora na kraju 2010. godine je nepromenjen u odnosu na 2009. godinu i iznosi 1,96. Prema: *Kontrola poslovanja banaka*, Izveštaj za IV kvartal 2010. godine, Sektor za kontrolu poslovanja banaka Narodne banke Srbije, str. 20.

⁶ Ostvarena dobit u poslovanju bankarskog sektora na kraju 2010. godine iznosi 25.398 miliona dinara.

gubicima u poslovanju. Gubici iskazani u bilansima prve četiri banke čine 71,3% gubitka ukupnog bankarskog sektora. Takođe, 73,1% ostvarene dobiti je rezultat poslovanja tri banke, što čini 53,9% ukupno ostvarene dobiti na nivou bankarskog sektora.

Generalno, opšte stanje bankarskog sektora Srbije je znatno bolje od privrednog, što pokazuju rezultati poslovanja, rast bilansne aktive, promene u zakonskim propisima, usklađenost sa međunarodnim standardima u obračunu poslovnih rezultata i merenju rizika.

Aktuelna finansijska kriza i regulatorne mere

Ni bankarski sektor Srbije nije ostao imun na svetsku finansijsku krizu. Jedan od prvih indikatora koji je ukazivao na sve ozbiljnije razmere krize jeste rast kamatnih stopa banaka. Razlika između kamatnih stopa, po kojima su banke plasirale svoja sredstva, i referentnih kamatnih stopa evropskih centralnih banaka bila je sve izraženija. Iako je zabeležen pad međubankarske kamatne stope na evropskom tržištu, aktivne bankarske kamatne stope u zemljama u tranziciji, koje u svojoj osnovi imaju *Euribor*, nisu smanjene zbog porasta rizika zemlje. Praktično, povećani rizici ulaganja u tranzicione zemlje, kao i nestašica kapitala, ograničili su pristup izvorima finansiranja i povećali njihovu cenu.

Banke u Srbiji su, u oktobru 2008. godine, osetile prve znake krize, kada je došlo do juriša deponenata i za samo mesec i po dana povučena je devizna štednja u iznosu od 960 miliona evra. U isto vreme, domaće banke u stranom vlasništvu počele su prevremeno da vraćaju kreditne linije svojim matičnim bankama, što je predstavljalo dodatni faktor smanjenja ponude deviza na međubankarskom tržištu deviza, i posledično, usledila je depresijacija dinara.

Kako bi sprečila prevremenu otplatu kredita inostranim bankama, Narodna banka Srbije je uvela mere, koje su se odnosile na izmenu regulative u vezi s obaveznom rezervom. S jedne strane, nova zaduživanja u inostranstvu nisu bila opterećena izdvajanjem obavezne rezerve, dok je, s druge strane, zamrznut apsolutni iznos izdvojene obavezne rezerve na nivou iz septembra 2008. godine i povećan je iznos devizne obavezne rezerve koji banke obračunavaju na deviznu osnovicu. Značajno je da ove mere nisu eksplicitno zabranjivale bankama da vraćaju kredite svojim matičnim bankama, već su ih samo posredno destimulisale. Takođe, ove mere su bile privremene [str. 71].

Zaustavljanje prekograničnih (*cross-border*) kredita, povlačenje štednje i visoke kamatne stope na indeksirane kredite, kao posledica visoke obavezne rezerve i rasta premija za rizik investiranja u Srbiju, uticali su na značajan pad kreditiranja, u

poslednjem kvartalu 2008. godine. Međutim, već tokom 2009. godine usledio je porast kreditne aktivnosti banaka, koji je nastavljen i tokom 2010.

Međutim, učešće nenaplativih kredita u ukupno odobrenim kreditima ima, takođe, uzlazni trend. Na osnovu podataka o nenaplativim kreditima koje banke dostavljaju Narodnoj banci Srbije, na kraju 2010. godine, njihov procenat u ukupno odobrenim kreditima, na bruto nivou, iznosi 16,89% ili 272.889 miliona dinara.

Trend smanjenja kvaliteta bankarske aktive, meren padom učešća visoko klasifikovane aktive u ukupnoj strukturi aktive i porastom učešća neperformansnih kredita u ukupnim kreditima, uslovljen je porastom izloženosti banaka kreditnom riziku, na kraju 2010. godine.

Međutim, stabilnost bankarskog sistema je očuvana, pa je čak povećan i obim devizne štednje u odnosu na period pre krize. Na kraju 2010. godine, štednja stanovništva je iznosila 779 milijardi dinara, što znači da je u poslednjih deset godina ukupna štednja povećana više od 50 puta. Razloge pozitivnim promenama u domenu štednje građana treba tražiti, pre svega, u: uspešnom restrukturiranju bankarskog sektora; vraćanju poverenja građana u banke; donetoj odluci o povećanju iznosa osiguranih štednih uloga sa 3000 na 50000 evra, čiju isplatu u slučaju likvidacije ili stečaja banke garantuje država i atraktivnoj ponudi banaka, koja se ogleda u visokim kamatnim stopama na dinarsku i deviznu štednju [4, str. 4].

Jedan od uzroka niže efikasnosti i profitabilnosti srpskih banaka je i visoka stopa izdvajanja u obaveznu rezervu. Iako su sredinom 2010. godine najavljene jedinstvene stope izdvajanja u obaveznu rezervu, početkom 2011. godine doneta je odluka o uvođenju diferenciranih stopa u zavisnosti od ročnosti dinarskih i deviznih izvora finansiranja [20, str. 180]. Tako, na dinarske izvore sa ročnošću do dve godine stopa obavezne rezerve ostaje 5%, dok se na dinarske izvore preko dve godine neće obračunavati obavezna rezerva. Na devizne izvore do dve godine stopa se podiže na 30%, dok na izvore preko dve godine stopa obavezne rezerve ostaje 25%. Istovremeno, utvrđena je i obaveza dinarskog izdvajanja dela devizne obavezne rezerve u evrima, po različitim stopama, od 15% na izvore do dve godine i 10% na izvore preko dve godine.

Osnovni cilj nove odluke odnosio se na obuzdavanje inflacije, odnosno sprečavanje velike količine dinara na tržištu u uslovima visoke inflacije. Takođe, težilo se postizanju ujednačenijih stopa obaveznih rezervi koje su se u prethodnom periodu kretale u rasponu od 9 do čak 43% na nivou bankarskog sistema.

Najveća dilema oko nove odluke u vezi sa stopama obavezne rezerve odnosi se na porast dinarskog dela na devizne izvore finansiranja. Postoji opravdana bojazan bankara da će veća dinarska obavezna rezerva smanjiti ponudu dinarskih

kredita i povećati troškove finansiranja banaka. Ova mera je donekle u konfliktu sa dinarizacijom, na kojoj insistira Vlada Srbije. Praktično, uvodi se mera kojom se ograničava dinarska likvidnost, pa se može postaviti pitanje kako će se obezbediti likvidnost za kredite u dinarima. U tom smislu se i očekuje porast cena kredita, što će, u krajnjoj instanci, zavisiti od konkurencije i individualne odluke svake banke.

Negativne posledice krize u Srbiji bile bi ozbiljnije da banke, čiji su osnivači iz inostranstva, nisu zadržale isti obim kredita kao u 2008. godini. Naime, u martu 2009. godine, na preporuku MMF-a, deset banaka (kasnije je taj broj povećan na 27) je u Beču potpisalo *Program podrške finansijskog sistema (Financial Sector Support Program)*, tzv. Bečki sporazum, obavezujući se da će tokom 2009. godine reprogramirati privatni dug koji dospeva na naplatu u iznosu od 4,5 milijardi evra. Na taj način je omogućeno preduzećima u Srbiji da odlože otplatu ranijih pozajmica i da istovremeno uzimaju nove, subvencionisane kredite za izmirenje redovnih obaveza prema državi i dobavljačima. Imajući u vidu da je cilj Narodne banke Srbije da na tržišni način privuče kapital i nove kredite, Bečki sporazum je predstavljao privremenu i vanrednu meru.

Imajući u vidu funkcionalnu povezanost privrednog i bankarskog sektora, činjenica da je celokupna svetska i domaća privreda ušla u recesiju tokom 2009. godine, predstavlja ozbiljan izazov za stabilnost bankarskih sistema u svetu i u Srbiji. S obzirom na jačanje krize u realnom sektoru, Vlada Srbije je, početkom 2011. godine, usvojila program subvencionisanih kredita privredi i građanima, sa ciljem ublažavanja negativnih efekata krize. Iz budžeta je izdvojeno sedam milijardi dinara za kredite za likvidnost, finansiranje trajnih obrtnih sredstava i za izvozne poslove sa subvencionisanim kamatnim stopama. Iako ovakav način kreditiranja može podstaći različite malverzacije, u ovom trenutku predstavlja neophodnost, koja će podstaći privrednu aktivnost i time ublažiti negativne efekte recesivnih kretanja realnog sektora.

U cilju minimiziranja loših primera poslovne prakse i povećanja poverenja javnosti u bankarski sektor, Narodna banka je usvojila Zakon o zaštiti korisnika finansijskih usluga, koji je stupio na snagu 5. decembra 2011. godine. Novi Zakon je koncipiran u skladu sa evropskim direktivama, sa ciljem da reguliše zaštitu prava i interesa korisnika finansijskih usluga, da im obezbedi bolji položaj i bolju informisanost u odnosu sa poslovnim bankama. Međutim, bankari su opravdano istakli brojne sporne odredbe Zakona, koje nisu u interesu ni banaka, ni klijenata. U tom smislu se može očekivati da u budućnosti dođe do ukidanja određenih vrsta kredita, ili do njihovog poskupljenja. To se, pre svega, odnosi na kreditne kartice i na dinarske kredite sa fiksnim kamatama.

U poređenju sa zemljama u okruženju, jedino je Narodna banka Srbije preduzela sve relevantne prudencione mere sa ciljem očuvanja makroekonomske i

finansijske stabilnosti i bezbednosti bankarskog sektora u kriznom periodu. Donošenjem seta prudencionih mera⁷, monetarna politika je relaksirana, kako bi se stimulisala kreditna aktivnost u vreme krize i kreirani su okviri za obezbeđenje dodatnih izvora finansiranja.

Uzimajući u obzir prethodno iznete činjenice, očigledno je da globalna kriza nije značajnije pogodila bankarski sektor Srbije, koji je još uvek relativno stabilan, visoko likvidan i adekvatno kapitaliziran. Pre svega, nisu postojali direktni rizici vezani za ulaganja u sekjuritizovane hipotekarne kredite i druge visokorizične finansijske instrumente, koji su u osnovi globalne finansijske krize. Takođe, anticikličnom monetarnom politikom, NBS je relativno brzo ublažila negativne psihološki indukovane faktore, koji su doveli do masovnog povlačenja depozita stanovništva, na samom početku krize. S obzirom da su banke uspešno odgovorile na zahteve građana za povlačenjem depozita, već u decembru 2008. godine ne samo da je zaustavljen odliv, već je usledio i priliv novih depozita. Time je, praktično, očuvano poverenje u bankarski sektor.

Zaključak

Restrukturiranje banaka, koje je sprovedeno uz aktivnu ulogu države, stvorilo je prilično stabilan bankarski sektor, koji čak i u uslovima globalne krize ostvaruje zavidnu profitabilnost, adekvatnu kapitaliziranost i korporativnu performansnost. Mada je dobra kapitaliziranost banaka predstavljala glavni faktor otpornosti bankarskog sektora Srbije na udar svetske finansijske krize, prioriteti njegovog budućeg razvoja moraju da se zasnivaju na daljem jačanju kapitalne osnove, boljoj ročnoj usklađenosti izvora sredstava i efikasnijim upravljanjem ukupnim rizicima u poslovanju banaka.

Analizom uzroka nastanka svetske finansijske krize potvrđena je tesna međuzavisnost finansijskih tržišta, pri čemu negativna kretanja i potres na jednom tržištu dovode do širenja efekata i na sva ostala. Svaka ekonomija u nastojanju da ublaži negativne efekte aktuelne krize mora da razvije sopstvenu strategiju razvoja, koja omogućava adekvatno vrednovanje i efikasnije korišćenje raspoloživog kapitala. U tom smislu, i Narodna banka Srbije mora da se fokusira na makro pristup superviziji finansijskih institucija, jer je aktuelna kriza pokazala da mikro pristup nije dovoljan da obezbedi finansijsku stabilnost u celini. Tako definisan pristup superviziji treba da omogući minimiziranje negativnih kretanja i potresa u

⁷ Ukinute su obavezne rezerve na inostrane kreditne linije, produžena je ročnost dospelih kredita za jednu godinu, omogućena je konverzija indeksiranih kredita u dinare i prevremena otplata kredita, povećan je indikator krediti stanovništvu/kapital sa 150% na 200%, i sl.

finansijskom sistemu, smanji troškove u vezi sa finansijskom nestabilnošću i omogućiti dugoročniju finansijsku stabilnost u zemlji.

Iako je bankarski sektor Srbije na kraju 2010. godine zabeležio blagi rast indikatora finansijske snage i rezultata, obazrivost još uvek ne sme da ustupi mesto preteranom optimizmu. Recesivna kretanja privrede na globalnom nivou i činjenica da postoji visoka funkcionalna zavisnost između privrednog i bankarskog sektora, predstavljaju osnovne izazove za stabilnost banaka u Srbiji. Treba naglasiti da su glavni rizici bankarskog sektora uslovljeni produženjem recesije i rastom kreditnog rizika, zbog zaduženja kompanija i građana u devizama (u strukturi kreditnog portfolija banaka, čak 75% čine krediti indeksirani u stranoj valuti). U tom smislu, očekuje se i porast nenaplativih kredita u 2012. godini.

Kriza je, tokom 2011. godine, ušla u još opasniju fazu, u kojoj su nedovoljne i slabe javne finansije, pre svega, u evrozoni, dovele do nepoverenja u državni sektor. Praktično, instrumenti javnog duga su iz nerizičnih prešli u instrumente sa visokom izraženim kreditnim rizikom, što povećava i rizičnost ukupnog finansijskog i bankarskog sistema. Da bi se očuvala vitalnost i sistemska stabilnost finansijskog i bankarskog sistema, potrebno je uspostaviti jaku spregu između fiskalnih, monetarnih i prudencionih mera i intenzivirati započete institucionalne reforme i reforme privatnog sektora. Stoga, Narodna banka Srbije i u narednom periodu mora da insistira na: poboljšanju funkcije upravljanja rizicima u svim finansijskim institucijama, jačanju prudencione supervizije i regulative finansijskih institucija, kako bi se sprečile buduće nestabilnosti na finansijskom tržištu, adekvatnijoj kontroli ulaska i poslovanja rejting agencija, jačanju korporativnog upravljanja i transparentnosti poslovanja finansijskih institucija i smanjenju izvora procikličnosti, putem adekvatnijih regulatornih i računovodstvenih okvira.

Zahvalnost

Rad predstavlja deo istraživanja na projektu: "Unapređenje javnih politika u Srbiji u funkciji poboljšanja socijalne sigurnosti građana i održivog privrednog rasta", broj 47004, koji je finansiran od strane Ministarstva nauke Republike Srbije.

Literatura

1. *Bečka inicijativa*, Narodna banka Srbije, http://www.nbs.rs/export/internet/cirilica/18/18_6/index.html
2. Caruana, J., *Bazel III: Novi pritisci i stare debate – izazovi za supervizore, menadžere rizika i revizore*, prevod, Bankarstvo, Udruženje banaka Srbije, Beograd, br. 9-10/2011.

3. Dinkić, M. i Jelašić, R., *Strategija restrukturiranja bankarskog sistema*, Ekonomski anali, Tematski broj: *Finansijska tržišta, finansijske institucije i reformski procesi*, Ekonomski fakultet, Beograd, jul 2001.
4. Dugalić, V., *Iz bankarskog ugla - uvodnik*, Bankarstvo, Udruženje banaka Srbije, Beograd, br. 1-2/2010.
5. Enoch, C., Gulde, A. M. and Hardy, D., *Banking Crises and Bank Resolution: Experiences in Some Transition Economies*, in Hoelscher, S. D., ed., *Bank Restructuring and Resolution*, IMF, Palgrave Macmillan, New York, 2006.
6. Erić-Jović, M., *Bankarski sektor Srbije u uslovima globalne finansijske krize*, prezentacija, Palić, maj 2009.
7. *Godišnji izveštaj za 2001. godinu*, Narodna banka Jugoslavije, <http://www.nbs.rs/internet/latinica/90/index.html>
8. Grigorian, D. and Manole, V., *Determinants of Commercial Bank Performance in Transition: An Application of Data Envelopment Analysis*, IMF Working Paper WP/02/146, September 2002.
http://books.google.com/books?id=sCu9_cEOeFgC&printsec=frontcover&dq=grigorian+and+manole+2002.&source=bl&ots=e_MGfnA6dG&sig=-EYGtSttKZswsp-gIsfOsdl80&hl=en&ei=sCTxS4jTLNKgsQbRioGeBg&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=4&ved=0CCYQ6AEwAw#v=onepage&q=grigorian%20and%20manole%202002.&f=false
9. *Izveštaj o stanju u finansijskom sistemu*, Narodna banka Srbije, septembar 2008. <http://www.nbs.rs/internet/latinica/90/index.html>
10. Jelašić, R., *Pročerdani metro*, Okrugli sto o restrukturiranju bankarskog sistema, Ekonomist magazin, 1. oktobar 2001.
11. Kokotović, S., *Efekti mera Narodne banke Srbije na bankarski sistem – osvrt 3, Osvrti: Svetska finansijska kriza i Srbija*, Kvartalni monitor br. 15, oktobar-decembar 2008.
12. *Kontrola poslovanja banaka - Izveštaj za četvrti kvartal 2009. godine*, Sektor za kontrolu poslovanja banaka Narodne banke Srbije, http://www.nbs.rs/export/internet/cirilica/55/55_4/index.html
13. *Kontrola poslovanja banaka - Izveštaj za četvrti kvartal 2010. godine*, Sektor za kontrolu poslovanja banaka Narodne banke Srbije, http://www.nbs.rs/internet/latinica/55/55_4/kvartalni_izvestaj_IV_10.pdf
14. Koyama, Y., *South Eastern Europe in Transition: A Quest for Stabilization of the Region after the Breakup of the Former Yugoslavia*, Niigata University Scholars Series Vol. 1, March 2003.
15. Ostojić, S., *Modeli restrukturiranja bankarskih sistema u privredama u tranziciji*, Privredna izgradnja, 3-4/2002.
16. Reinhart, C. M. and Rogoff, K. S., *Da li je američka sub-prime finansijska kriza iz 2007. godine toliko različita? Međunarodna istorijska komparacija*, Panoeconomicus, Vol. 3, 2009.
17. Tang, H., Zoli, E. and Klytchnikova, I., *Banking Crises in Transition Countries: Fiscal Costs and Related Issues*, World Bank Working Paper 2484, Washington, 2000.

18. Vasiljević, B., *Rehabilitacija srpskog bankarskog sektora*, Zbornik radova: *Privatizacija banaka u Srbiji*, Beogradska bankarska akademija i Institut ekonomskih nauka, Beograd, 2005.
19. Vuksanović, E. i Todorović, V., *Regulatorni okvir bankarstva Srbije kao pretpostavka privlačenja inostranog kapitala*, Naučni skup "Inostrani kapital kao faktor razvoja zemalja u tranziciji", Ekonomski fakultet u Kragujevcu, 30-31. maj 2008.
20. Vuksanović, E. i Todorović, V., *The Global Financial Crisis and the Banking Sector in Serbia*, Book of proceedings 8th Applied Financial Economics Conference on Samos, Greece, June 30-July 02, 2011.
21. Živković, B., *Pročerdani metro*, Okrugli sto o restrukturiranju bankarskog sistema, Ekonomist magazin, 1. oktobar 2001.

LIKVIDNOST BANKARSKOG SEKTORA SRBIJE POD UTICAJEM SVETSKE EKONOMSKE KRIZE

Dr Jelena Božović,* Dr Ivan Božović*

Rezime: Bankarski sektor Srbije je pod uticajem svetske finansijske krize počev od septembra 2008. godine i zvaničnog preliivanja krize s razvijenih tržišta. Zbog velike kreditne zavisnosti Srbije od inostranstva može se očekivati dalje preliivanje svetske finansijske krize. Dodatni problem uslođnjava činjenica visokih troškova bankarskog posredovanja i preveliki raspon domaćih i stranih, depozitnih i kreditnih kamatnih stopa, s jedne strane i veoma nepovoljna ročna i struktura štednje u bilansima banaka, s druge strane. Osnovna namera autora u ovom radu jeste da ukažu na očuvanje visokog potencijala rasta i stabilnosti bankarskog sektora, povećanje konkurentnosti i smanjenje visokih troškova bankarskog posredovanja u zemlji, koja prolazi kroz procese političke, vlasničke i institucionalne tranzicije, na putu ka savremenoj tržišnoj privredi pod uticajem svetske ekonomske krize. U skladu sa temom istraživanja, sadržinu rada sačinjavaju tri ključna naslova: Ocena likvidnosti bankarskog sektora Srbije, Osnovne pretpostavke daljeg očuvanja likvidnosti bankarskog sektora Srbije i Bankarska praksa likvidnosti u nekim zemljama.

Ključne reči: bankarski sektor, kamatne stope, konkurencija, svetska ekonomska kriza, likvidnost.

THE LIQUIDITY OF BANKING SYSTEM IN SERBIA UNDER THE IMPACT OF THE WORLD ECONOMIC CRISIS

Abstract: Banking sector of Serbia has been under the impact of the world economic crisis and official overflowing from developed markets since September 2008. Due to high credit dependence of Serbia from abroad, the overflowing of the world financial crisis can be expected. Additional problem which makes it more complex is the fact of high costs of banking mediation and excessively large span of domestic and foreign, deposit and credit interest rates of the one side, and very unfavorable time-deposit saving and saving structure in bank balances of the other side. The author's basic intention in this paper is to point out the preservation of high potential of growth and stability of the banking sector, increase of competitiveness and reduction of high costs of bank mediation in the country

* Univerzitet u Prištini/Kosovska Mitrovica, Ekonomski fakultet

which passes through processes of political, ownership and institutional transition on the way to a modern market economy under the impact of the world economic crisis. In accordance with the research topic of the paper contents consist of three key titles: Assessment of liquidity of the Banking Sector in Serbia, Basic Assumptions of Further Liquidity Preservation of Banking Sector of Serbia, and The bank practice of the liquidity in some countries.

Keywords: banking sector, interest rates, competition, world economic crisis, liquidity.

Uvod

Zahvaljujući procesu reforme bankarskog sektora u Srbiji, danas imamo bankarski sistem koga karakteriše likvidnost i poverenje u bankarske finansijske institucije. Međutim, opšti finansijski ambijent u Srbiji u velikoj meri je uslovljen i uticaju svetske ekonomske krize. Zbog velike kreditne zavisnosti Srbije od inostranstva može se očekivati prelivanje svetske finansijske krize. Novi talas krize u formi krize suverenog duga Evropske monetarne unije predstavlja novi izazov pred kapitalnu adekvatnost i likvidnost banaka.

Najopasniji efekat prelivanja globalne finansijske krize jeste ugroženo poverenje stanovništva. Pored tog psihološkog faktora, mnogo je realniji faktor ograničenost pristupa dugoročnim fondovima na svetskom tržištu kapitala što dovodi do smanjenja dugoročnog kreditiranja banaka. Sa porastom rizika zemlje dolazi do smanjivanja priliva stranih direktnih investicija, tako da krediti mogu postati još skuplji. Smanjeni obim kreditiranja direktno proporcionalno utiče na smanjivanje likvidnosti. Smanjena potrošnja uzrokuje smanjenje tražnje, a reakcija preduzeća je da smanji proizvodnju i troškove, a posebno radne snage. Neposredni efekat prelivanja krize koja se javila u finansijskoj sferi i prenela na realni sektor dokazuje da je kriza poprimila sistemski karakter.

Ocena likvidnosti bankarskog sektora Srbije

Do 2000. godine banke nisu mogle da budu bolje od privrede za koju su funkcionisale. Slab bonitet banaka ugrožavala je državno - politička kriza, neadekvatna rešenja u monetarnoj politici i permanentno nevažavanje principa bankarskog poslovanja. Ono što je u bankarskim teorijama proglašavano nezamislivim, u našem bankarstvu bilo je deo svakodnevnice. Tada su se ispoljili efekti dominirajuće nelikvidnosti, jer su banke dolazile u poziciju jedne ili više od sledećih okolnosti:

- mnoge banke nisu bile u mogućnosti da udovolje zahtevima deponenata i depozitara za isplatu u gotovom i za plaćanja trećim licima;
- nisu bile u mogućnosti da realizuju već odobrene kredite;
- imale su niži nivo obavezne rezerve od propisanih standarda centralne banke;
- nisu imale dovoljan iznos novčanih sredstava na računu kod centralne banke za izvršavanje naloga svojih komitenata;
- nisu bile u mogućnosti da vraćaju dospеле uzete kredite u utvrđenim rokovima.

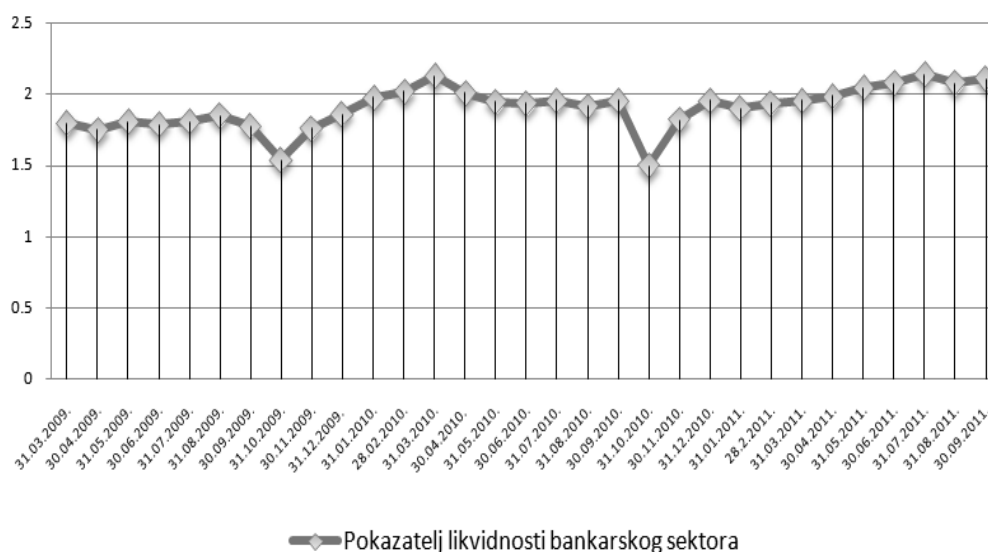
Dugogodišnja i duboka kriza u bankarskom sektoru opravdano je nametnula potrebu za reformom u finansijskom sistemu. Bankarski sistem Srbije doživeo je duboku transformaciju od kraja 2000 godine do danas. Danas, bankarski sistem Srbije sačinjavaju 33 banke (u vlasništvu stranih lica nalazi se 21 banka, a u vlasništvu domaćih lica 12 banaka i to osam u vlasništvu države kao najvećeg pojedinačnog akcionara i četiri u vlasništvu privatnih lica). Sve banke u Srbiji posluju kao posebna pravna lica. U slučaju prodaje neke banke, menja se samo vlasnik i prava deponenata nisu ugožena, a dužnici servisiraju svoje obaveze po ugovorenim uslovima.

Pod pretnjom krize likvidnosti Narodna banka Srbije veoma je uspešno odigrala svoju ulogu zajmodavca u krajnoj instanci. Prosečni mesečni pokazatelj likvidnosti za čitav bankarski sistem je tokom cele 2011. godine bio na nivou iznad 1 (iznad propisanog minimuma), što je dokaz o stabilizaciji sektora u tom pogledu. (Slika 1)

Zahvaljujući politici visokih stopa obaveznih rezervi na zaduživanje u inostranstvu i na domaće i devizne depozite, bankarski sektor Srbije je u poodmaklim fazama finansijske krize iskazivao pokrivenost depozita deviznim rezervama u visini od 86% što je iznad pokazatelja drugih zemalja u regionu (35%). Visoka stopa obaveznih rezervi doprinela je većoj stopi pokrivenosti depozita deviznim rezervama. Počev od 17. aprila 2010 godine stupila je na snagu nova Odluka o obaveznoj rezervi banaka kod Narodne banke po osnovu deviznih sredstava koja davaoci lizinga drže na posebnom računu otvorenom kod banke (Od 1. do 17. decembra 2011. godine ova stopa iznosi 11.42%) [16]. U tržišnim privredama stopa obavezne rezerve ima veći značaj kao instrument kreditnog regulisanja, a manji kao instrument regulisanja likvidnosti banaka. U Srbiji, promenama stope obavezne rezerve centralna banka utiče na smanjenje ili proširenje kreditnog potencijala poslovnih banaka i povlačenje, odnosno kreiranje likvidnosti banaka. (Aktuelne stope obavezne rezerve u januaru 2012. godine do

dve godine u dinarima 5%, u devizama 30%, a preko dve godine u devizama 25%, a u dinarima 0%).

Slika 1 Dinamika pokazatelja likvidnosti bankarskog sektora Srbije, za period 31.3.2011.-30.9.2011.godine

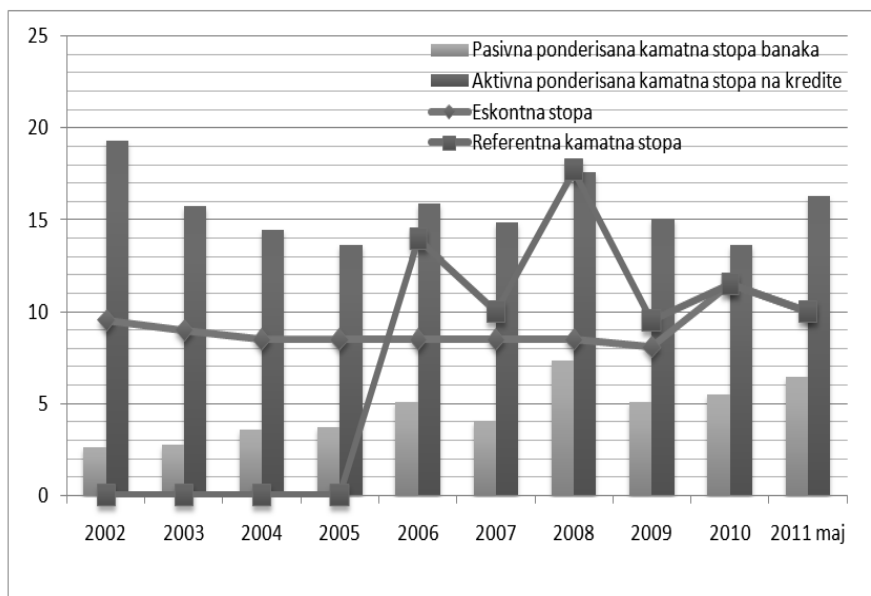


Izvor [Prema <http://www.nbs.rs>]

Najbolji indikator koji potvrđuje prelivanje efekata svetske ekonomske krize jeste rast kamatnih stopa. Sa produblivanjem krize dolazi do sve veće razlike između kamatnih stopa pod kojima banke plasiraju svoja sredstva i referentnih kamatnih stopa evropskih centralnih banaka. U opštoj nestašici kapitala, uzimanje novih kredita i refinansiranje postojećih sve je skuplje. [3, str. 75] Treba posebno napomenuti trend bankarskog sektora da kamatne stope ne prate smanjivanje referentnih kamatnih stopa evropskih centralnih banaka i EURIBOR-a. (Slika 2)

Narodna banka Srbije postiže ciljnu stopu inflacije promenama referentne kamatne stope. Postepeno snižavanje referentne kamatne stope podstiče privredni rast. Banke nastoje da povećaju svoj depozitni potencijal, što podrazumeva povećanje pasivnih kamatnih stopa. Rast depozitnog potencijala i poverenje građana i privrede u banke doveli su do povećanja domaće akumulacije i veće likvidnosti.

Slika 2. Dinamika kamatnih stopa banaka, za period od decembra 2002. do maja 2011. godine

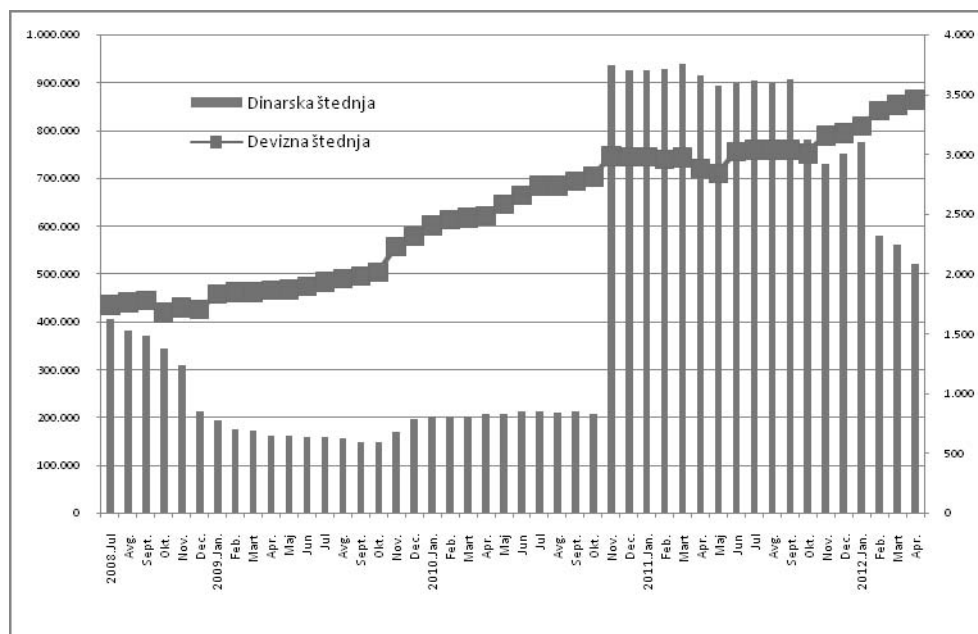


Izvor [Prema <http://www.nbs.rs>]

Imajući u vidu da štednja predstavlja najsigurniji način očuvanja vrednosti novca, ona predstavlja garant uvećanja vrednosti sa visinom stope inflacije. Iako dinarska štednja posmatrano kroz kamatne stope bila najisplativiji i najmanje rizičan način ulaganja sredstava zastupljena je u vrlo malom procentu u ukupnoj štednji (predstavlja dva odsto od ukupne štednje u Srbiji). Prednost dinarske štednje od ostalih valuta jeste znatno viša kamatna stopa u odnosu na ostale valute i neoporeziva ostvarena kamata, a osnovni nedostatak jeste neizvestan kurs dinara prema evru (Slika 3).

Domaći bankarski sektor relativno je finansijski stabilan zahvaljujući štednji, visokom stepenu adekvatnosti kapitala i likvidnosti banaka. Poslovno bankarstvo, spremno je dočekalo posledice krize, budući da je poštovalo konzervativnu prudencijalnu i monetarnu politiku u prethodnom periodu. Banke su veoma uspešno ispunile zadatak za apsorbovanje eksternih šokova. Izbegnuti su direktni rizici vezani za ulaganja u sekjuritizovane hipotekarne kredite i druge visokorizične finansijske instrumente koji čine osnovu globalne finansijske krize.

Slika 3 Kretanje štednje stanovništva, za period od jula 2008. godine do aprila 2012. godine, (stanje krajem perioda, iznos u milionima dinara)



Izvor [Prema <http://www.nbs.rs>]

Napomena:

dinarska štednja - leva skala

devizna štednja - desna skala

Osnovne pretpostavke daljeg očuvanja likvidnosti bankarskog sektora Srbije

Primena principa likvidnosti podrazumeva da banka bude uvek u mogućnosti da o roku i ukupnom obimu izvršava svoje obaveze. Dosledno sprovođenje principa likvidnosti treba shvatiti kao osnovnu pretpostavku za održivost banke na finansijskom tržištu.

Prioritetan zadatak za banku je održavanje likvidnosti i, u tom cilju, veoma je važno pravilno vođenje politike rezervi likvidnosti. Banka koristi sredstva za odbranu likvidnosti iz *primarnih, sekundarnih i tercijarnih izvora likvidnosti*. Ukoliko je pojedinačna banka u mogućnosti da veći deo svog deficita pokrije pribavljanjem kredita za likvidnost, ona će biti manje zainteresovana za formiranje rezervi likvidnosti. U zemljama sa razvijenim finansijskim tržištem likvidnost jedne banke

obuhvata sve oblike aktive koji mogu da se bez teškoća pretvore u gotovinu ili u novčana sredstva kod centralne banke. Nasuprot tome, u zemljama u kojima finansijska struktura nije tako visoko razvijena, likvidnost jedne banke često se poistovećuje sa raspoloživom gotovinom u blagajni i na računu kod centralne banke. Svuda u svetu, pa i u našim uslovima, banka je likvidna kad može neometano da obavlja svoju finansijsku aktivnost i da sve tekuće obaveze plaća o rokovima, a da istovremeno ima odvojena sredstva za rezervu likvidnosti i obaveznu rezervu. Ako jedan od ovih uslova nije ispunjen, može se reći da banka nije likvidna [4, str. 117].

Radi stabilizacije finansijskog sektora i očuvanja likvidnosti, Narodna banka Srbije uvodi i dodatne mere, u vidu programa podrške finansijskom sektoru ("Financial support program", tzv. "FSSP") poznat kao Bečka inicijativa. Banke treba da održe svoju obavezu da održavaju solventnost i likvidnost svojih supsidijara iznad propisanog minimuma, kao i da razmotre mogućnost preventivne dokapitalizacije u slučaju da rezultati stres-testova koje bude sprovela Narodna banka Srbije ukažu na takvu potrebu.

Imajući u vidu da je jedna od osnovnih posledica međunarodne finansijske krize umanjeno poverenje na finansijskim tržištima, opravdana je bojazan da takva posledica ostavi trag i na bankarski sistem Srbije. U cilju očuvanja poverenja javnosti u bankarski sistem Narodna banka Srbije, primenom regulative, pruža podršku bankama u prevazilaženju efekata krize i obezbeđenju solidne pozicije likvidnosti. Poverenje čini osnovu bankarstva, jer se na toj osnovi prenose ovlašćenja tržišnih transaktora na banku. Osnovni uslov za uspostavljanje i održavanje poverenja u banku, jeste njena permanentna likvidnost.

Banke obezbeđuju likvidnost tako što usklađuju aktivne poslove svojim pasivnim poslovima. Banke, usklađivanjem rokova dospelosti svojih obaveza, mogu uredno i blagovremeno da odgovore preuzetim obavezama prema deponentima. Najveći deo obaveza banke je plativ na zahtev, a tzv. kvazi neto kapital banke je vrlo mali. To upućuje na činjenicu da banke formiraju svoj finansijski potencijal na bazi mobilizacije depozita. Obaveza svake banke je da racionalno posluje kako ne bi došla u poziciju da se posumnja u njenu likvidnu sposobnost. Opšte je poznato da promene na području sredstava, odnosno finansijskog poslovanja nastaju svakodnevno, pa se u tom smislu i likvidnost neprekidno menja. Otuda ovakva dinamika zahteva da se promene analiziraju svakodnevno u cilju sagledavanja stanja likvidnosti, a pomoću nje da menadžment pristupi donošenju pravilnih odluka iz oblasti finansijske politike. U dinamici poslovanja neophodno je osigurati praćenje tempa izmirenja obaveza što se postiže sastavljanjem bilansa likvidnosti. U tom smislu, bilans likvidnosti ima za cilj da ukaže na pojavu većeg odliva sredstava i da stvori uslove da se to stanje što

uspešnije prevaziđe. Menadžment banke može preciznije da utvrdi buduće potrebe koristeći različite ratio brojeve, primenjujući ih na bilansne agregate u različitim vremenskim intervalima. Korisno ih je upotrebljavati kombinovano, upoređivati rezultate s bankama slične veličine ili strukture depozita, s podacima iz prošlih perioda i tek tada oceniti da li je likvidnost zadovoljavajuća. Osnovni saveti koji bi se mogli uputiti menadžmentu banaka za održavanje likvidnosti su sledeći:

- ne davati kredite iznad razumne granice obezbeđenja naplate;
- ne forsirati spekulativne poslove;
- dati komitentu pogodnosti samo na kratak rok;
- ne obnavljati kredit ili hartije od vrednosti zbog toga što ne znate gde plasirati naplaćeni novac pod istim uslovima;
- rasporedite više kredita na veći broj dužnika, umesto da ih koncentrišete kod manjeg broja. Veliki krediti jednom komitentu, makar to bilo ponekad ispravno i potrebno, generalno je veoma često nesigurno ulaganje, jer su veliki dužnici skloni da kontrolišu banku;
- kapital banke mora biti realnost, a ne fikcija i on mora pripadati onima koji imaju novac za pozajmljivanje, a ne dužnicima.

Regulacija likvidnosti u nekim zemljama

Problem likvidnosti koji je, po slovu bankarske teorije i prakse, privremeni problem, svojim kvantitetom prerasta u novi kvalitet, postaje trajan problem mogućnosti opstanka banke i bankarskog sistema u celini. Teorija likvidnosti i njena provera u praksi bila je i ostala jedna od osnovnih principa, koji su primenjeni od strane banaka u obezbeđivanju likvidnosti od najranijih dana do danas. Ova politika je svojstvena u gotovo svim zemljama Zapadne Evrope, SAD i Japana, ali i u drugim zemljama koje su manje razvijene. U nastavku izlaganja, upoznaćemo praksu regulisanja likvidnosti banaka, koja ima različite procedure u pojedinim zemljama.

1. *Velika Britanija i Republika Irska* - U 1694. godini, Engleska je među prvima institucionalizovala centralnu banku i zahvaljujući svojoj razvijenosti uticala na razvoj bankarskih sistema u drugim zemljama. "Bank of England" ima karakter javne banke, banke banaka i vladine banke. Ono što je zajedničko za sve engleske banke je primena i strogo pridržavanje bankarskih principa. To se može pothraniti činjenicom da je "Bank of England" do 1988. godine na osnovu svog obrasca "*Adekvatnost kapitala i likvidnost banaka*" na fleksibilan način kontrolisala i nadzirala svaku banku i nije tražila uvođenje standardnih koeficijenata, uzimajući u obzir

osobnosti svake pojedinačne banke i njenog mesta u bankarskom sistemu. Na redovnim sastancima sa rukovodstvom banke, razmatrala je likvidnost u nameri da se uveri u internu politiku rukovođenja likvidnošću od strane banke, primenjujući, pri tome, tzv. "opreznu kombinovanu likvidnost" (*Prudented mix of liqjuidity*). Osnova vrednovanja je zasnovana na kretanju novčanih sredstava (*Cash flow*). Sva sredstva su podeljena prema ročnoj strukturi i dospelosti neto pozicije sredstava i njihovih izvora. U 1988. godini je bilo najavljeno uvođenje koeficijenta likvidnosti u određenom procentu koji se izračunava na osnovu odnosa kratkoročnih izvora do 8 dana sa likvidnom aktivom banke. Banke u Velikoj Britaniji imaju račune kod centralne banke, koji ne smeju biti prekoračeni.

2. U *Irskoj* obavezna rezerva iznosi 13% od depozita u bankama. Pri tome, banke su dužne da samo 3% obavezne rezerve drže u obliku novčanih depozita kod njihove centralne banke, dok preostalih 10% drže u vidu različitih vrednosnih papira koje, za slučaj da likvidnost banke bude ugrožena, mogu da prodaju uz odgovarajući diskont i pre roka dospeća. Njihova centralna banka zadržava pravo da procenat obavezne rezerve povećava ili smanjuje, kao i da određuje koji deo obavezne rezerve može da se drži u vrednosnim papirima. Tako se regulišu monetarni tokovi i obezbeđuje likvidnost bankarskog sistema u celini.

3. *Francuska* - Francuska ima razućenije bankarstvo od Engleske. *Banque de France*, je emisiona ustanova. Propisani minimalni iznos uplaćenog kapitala zavisi od vrste banaka, njenog ukupnog bilansa stanja i broja filijala. Kod *Banque de France* se izdvajaju obavezne rezerve i to u različitom procentu na depozite po viđenju i druga sredstva, kao i na izvesne kratkoročne plasmane. Takođe, u zavisnosti od stanja u privredi, propisuju se ograničenja na kredite na selektivnoj osnovi u zavisnosti od namene kredita. Koeficijenti likvidnosti, kao osnovni parametri, predstavljaju kompleksni metod, koji se primenjuje na podatke iz periodičnog bilansa stanja. Dobijaju se deljenjem likvidnih sredstava (vrednosni papiri za reeskont kod *Banque de France*, blagajnički zapisi, određeni plasmani, iznosi po osnovu potraživanja od finansijskih institucija sa rokom do tri meseca) sa trenutnim obavezama (obaveze po viđenju i do tri meseca dospelosti), koji treba da bude isti ili veći od 60%. Poseban koeficijent likvidnosti utvrđuje se samo u slučaju kada su devizna sredstva iznad 10% od aktive, odnosno pasive.

4. *Sjedinjene Američke Države* - Razvoj savremenog internacionalnog finansijskog tržišta povezan je sa američkim finansijskim centrom. Donošenjem prvog *Federal Reserve Act* 1863. godine na teritoriji SAD, deo banaka je registrovan po federalnom zakonodavstvu. U zavisnosti od vrste banaka i od toga da li su članice Federalnih rezervi, pored obavezujućeg minimalnog iznosa, zahteva se izdvajanje obavezne depozitne rezerve, koja je propisana na tekućoj osnovi na stanje izvesnih računa. Koeficijenti likvidnosti se izračunavaju na: *promenljivo*

zavisnoj pasivi, neto kredite sa ukupnom aktivom i neto ostvarenu tržišnu poziciju kamate sa sredstvima. Ključan uticaj federalnog rezervnog sistema na monetarno-kreditna kretanja u Americi se zasniva na politici otvorenog tržišta, tako da se posredstvom tih transakcija efikasno obezbeđuje likvidnost.

5. *Nemačka* - Uvođenjem fondova novčanog tržišta, koji investiraju u kratkoročne instrumente, kao što su depozitni certifikati i komercijalni papiri, već je pokrenulo finansijsku revoluciju u Francuskoj, ali i u Nemačkoj. Ovi fondovi su smanjili bankarske bilanse i povećali njihove troškove finansiranja, istiskivanjem novca sa depozitnih i štednih računa. Pošto su u Nemačkoj kamatne stope niske, fondovi su nudili štedišama samo prinos koji malo prelazi kamatu na običnu štednju. *Bundesbank* je nastojala da zaustavi brži rast fondova, jer nije želela da se firme sсуviše oslanjaju na kratkoročno finansiranje. Centralna banka je usporila prodaju kratkoročnih instrumenata, pa su fondovi morali da investiraju veći deo svoje gotovine na međubankarsko tržište. Najveća Nemačka banka *Deutsche Bank* smatra da će do polovine nemačkih depozitnih i štednih računa preći u fondove. Ako fondovi novčanog tržišta pomogu u podsticanju ostalih nemačkih banaka da se ponašaju više kao federacije nezavisnih firmi, nego kao klasične univerzalne banke, biće to pokretači prave revolucije u bankarstvu. Neki tradicionalni instrumenti, poput obavezne rezerve, u Nemačkoj su unapređeni. Obavezna rezerva služi kao tampon likvidnosti na tržištu novca i pomoćni instrument operacijama na otvorenom tržištu kod regulisanja tražnje za novcem kod centralne banke.

6. *Švajcarska* - Na finansijskoj sceni, Švajcarska je po svom potencijalu i bankarskoj infrastrukturi posebno značajna. Time se samo potvrđuje duga bankarska tradicija Švajcarske kao kreditora, odnosno investitora na internacionalnim finansijskim tržištima. *Schweizerische Nationalbank*, je centralna banka Švajcarske. Godine 1988. uveden je nov koncept praćenja likvidnosti banaka. Od esencijalne važnosti je da banka ima dovoljno likvidnih sredstava, kako bi se suprotstavila krizi povlačenja depozita u velikom obimu. U vezi s tim, novi propisi su zasnovani na principu "neophodnih rezervi" (*emergency provision*). Ove neophodne rezerve" se sastoje u rezervisanju novčanih sredstava u određenom procentu, koja bi bila u funkciji apsorbera sve dok centralna banka ne interveniše. Takva regulativa predviđa dva nivoa likvidnosti:

- Likvidnost I (*Cash reserves*), predstavlja rezervu u novčanim sredstvima i iznosi najmanje 2,5% od kratkoročnih obaveza;
- Likvidnost II (*Total liquidity*), podrazumeva likvidne fondove i lako unovčiva sredstva koja odgovaraju sumi od najmanje 33% kratkoročnih obaveza.

7. *Ruska Federacija* - Bankarski sistem Rusije karakteriše veliki uticaj države. Nedovoljna likvidnost banaka u Rusiji pogoršana je zbog korišćenja sredstava neodređene likvidnosti. Nestašica novca i skromno stanje klijentske baze, primoralo je banke da privuku sa tržišta u pasivu najskuplje rezerve, sredstva stanovništva sa ogromnim kamatama. Banke kupci koriste potražnju samo za hartije visoke profitabilnosti. Zbog toga, nisko profitabilna aktiva nije u stanju da uravnoteži skupu pasivu. Banke u Rusiji su doživele drastične potrese, a dok su one sa slabijim bilansima platile najskuplju cenu ekonomske stabilizacije. Probleme bankarskog sektora usložnjava i kriminal, koji je ugrozio poverenje u ovu industriju. Centralna banka sprovodi agresivniju politiku prema bankama podižući nivo potrebnog kapitala kako bi se ograničila monetarna vlast. Nevolje bankarskog sektora su i dovele do šire krize likvidnosti u Rusiji. Fundamentalni princip bankarstva uopšte je da one moraju biti sposobne da pozajmljuju i uzajmljuju. Ako toga nema, nema ni bankarstva.

8. *Azijske banke* - Uspeh japanskih banaka je zasnovan na mudrom upravljanju aktivom i pasivom. Primera radi, *Fuji banka*, kao najveća japanska (i svetska) banka, je 1991. godine otvorila poseban sektor u blagajni koji izvršava odluke ALM komisije. *Fuji* koristi veštine menadžmenta aktive i pasive da bi izoštrila motivisanost direktora filijala. Takođe, *Fuji* usavršava svoje metode kreditiranja jačanjem svojih ekipa za procenu kredita. Ono što karakteriše Azijsko bankarstvo i što se smatra uobičajenom praksom je manipulisanje cenama deonica. Banke bi u Aziji trebale da uvedu novu kontrolu i posebna odeljenja koja bi odgovarala "centrima, dok bi poslovanje banaka bilo ograničeno sa više propisa. To pokazuje da je na međunarodnoj sceni pobedila" finansijska kriza, koja se može proširiti i na mnoge druge delove sveta.

9. Mađarska, Češka Republika i Poljska - Mnoge banke u Mađarskoj, Češkoj Republici i Poljskoj su neefikasne i preopterećene lošim dugovima. Češka i Poljska vlada su primenile efikasnije strategije. Češka vlada je osnovala "Banku za konsolidaciju", dok su se komercijalne banke, zajedno sa ostalim češkim preduzećima, masovno privatizovale. Među češkim bankama ukupni nivo nezdravih dugova je i dalje visok, prema nekim procenama čini je jedna petina aktive banaka. Loši zajmovi su prisutni i u Poljskoj. Prisiljavanjem banaka da same rešavaju problem svojih loših zajmova, znatno je povećalo njihovu sposobnost da procene kreditni rizik. Ove, ali i ostale srednje - evropske banke su svoju kapitalnu bazu izgradile obezbedivši veliku razliku (*spread*) između aktivne i pasivne kamate. U Poljskoj i Mađarskoj većina banaka je kupovala vladine hartije od vrednosti, zahvaljujući bužetskim deficitima tih vlada. Zajmovi su davani državnim preduzećima, obično na kratak rok. U postepenom izlasku iz problema loših dugova i nelikvidnosti, srednje-evropskim banakama treba više konkurencije. U

tom pravcu je i odobren poduhvat *Banque Nationale de Paris* i *Dresdner* banke, da osnuju filijale u Poljskoj, koji predstavlja svojevrsni pritisak na domaće rivale.

Deregulacija, pojačana konkurencija, pojava novih finansijskih instrumenata, kao i globalizacija tržišta utiču na povećanje značaja kontrole mikroekonomskih performansi banaka tokom poslednjih dvadeset godina. U pogledu institucionalnog aspekta kontrole mikroekonomskih performansi banaka, prisutne su razlike između zemalja koje se ogledaju u činjenici da, osim centralnih banaka, kontrolu poslovanja vrše ministarstva finansija i posebne agencije (Tabela 1).

Tabela 1 Institucionalizovani okvir kontrole mikroekonomskih performansi banaka

Zemlje	Kontrolna institucija
Australija	Centralna banka
Austrija	Ministarstvo finansija
Belgija	Bankarska komisija
Holandija	Ministarstvo finansija
Kanada	Služba glavnog inspektora banaka
Danska	Posebno administrativno telo za nadgledanje banaka
Finska	Inspektorat
Francuska	Bankarska komisija
Nemačka	Federalna služba za nadgledanje banaka pri centralnoj banci
Grčka	Centralna banka
Irska	Centralna banka
Italija	Centralna banka
Japan	Ministarstvo finansija i centralna banka
Luksemburg	Centralna banka
Novi Zeland	Centralna banka
Norveška	Komisija za bankarstvo, osiguranje i vrednosne papire
Portugal	Centralna banka
Španija	Centralna banka i Ministarstvo finansija
Švedska	Odbor inspektora
Švajcarska	Federalna bankarska komisija
Turska	Podsekretarijat trezora i spoljne trgovine i centralna banka
Engleska	Centralna banka
SAD	Pet posebnih agencija*

Izvor [Na osnovu istraživanja sajtova bankarskog sektora izabranih zemalja]

Napomena:

*/ Comptroller of the Currency, Federal Reserve System, Federal Deposit Insurance

Pri razmatranju načina sprovođenja kontrole, neophodno je istaći da se u većini zemalja primenjuju setovi parametara, čiju veličinu prate kontrolne institucije. Nadzor nad poslovanjem banaka sprovodi se na više načina:

- zakonskog ovlašćenja datog centralnoj banci, odnosno njenoj saradnji sa ministarstvom finansija (primer saradnje sa ministarstvom u primeru Holandije),
- agencije posebno osnovane sa zadatkom kontrole i praćenja poslovanja-koje mogu biti privatne ili da imaju direktne ili indirektne veze sa državom (kao što je slučaj u SAD i Belgiji) i
- na bazi neformalnih kontakata i razgovora sa rukovodstvima finansijskih institucija (kao u slučaju Velike Britanije).

Ono što je zajedničko kod navedenih zemalja jeste sledeće:

- poštovanje finansijske discipline i stroga profesionalnost u ukupnom poslovanju banaka,
- univerzalno prihvaćeni indikatori poslovanja za ocenu uspešnosti poslovanja svake bankarske institucije,
- borba za konkurentnost, ekspanziju i prevlast na međunarodnom tržištu kapitala, i
- minimiziranje poslovnih rizika od neizvesnosti kako je to moguće i izvodljivo.

Veoma je važno naznačiti da centralna banka reguliše ponudu novca, održava likvidnost u zemlji i prema inostranstvu i vrši kontrolu obavljanja platnog prometa. U razvijenim tržišnim privredama, sve je prisutnije međukreditiranje banaka na međunarodnim finansijskim tržištima, radi prevazilaženja krize likvidnosti. Suprotno od navedenog ponašanja, banke u nedovoljno razvijenim tržišnim privredama imaju slabiji protok sredstava među njima, koji proizilazi iz teritorijalne zatvorenosti pojedinih zemalja. Zbog toga se, kada je reč o međunarodnim finansijskim odnosima, primenjuju neposredni kreditni odnosi i to najčešće kratkoročni krediti za likvidnost.

Zaključak

Bankarski sektor Srbije veoma je uspešno amortizovao glavne udare svetske ekonomske krize i negativne efekte dešavanja na međunarodnim finansijskim tržištima. Treba konstatovati da kriza koja se prelila u Srbiju nijednog trenutka nije dovela u pitanje likvidnost bankarskog sektora, jer sredstva sterilisana kod

centralne banke čine bankarski sistem dovoljno sposobnim da postojećim kapitalom i rezervama apsorbiraju sve projektorane gubitke. Banke u Srbiji spremno su dočekale ovu krizu visoko kapitalizovane i visoko likvidne, zahvaljujući restriktivnoj i beskompromisnoj prudencijalnoj politici. Banke su iskazale povećan stepen predostrožnosti, tako da svi pokazatelji likvidnosti idu uzlaznom putanjom.

U uslovima povećanog rizika, bankarski sektor Srbije treba biti prilagođen poslovanju u uslovima krize. Jedan od prioriteta finansijske regulacije treba da bude smanjivanje raspona kamatnih stopa u domaćem finansijskom sistemu. Treba minimizirati sistemske rizike, smanjenjem nivoa problematičnih kredita i loše aktive, sprovesti dalju zaštitu korisnika finansijskih usluga i primenjivati odredbe Bazel II standarda u poslovanju banaka.

U uslovima privrednih teškoća, bilansiranje izvora sredstava i plasmana je veoma složeno, jer uslovljava paniku u društvenim razmerama. Takve okolnosti se ne mogu u dužem vremenskom periodu sa sigurnošću predvideti. Banka proizvodi društvene koristi sve dok traje poverenje. U uslovima nepoverenja nije moguće raspoloživi depozitni novac konvertovati u gotov novac, jer ni jedna kamata, pri takvim uslovima, nije stimulatívna za štednju. Upravo zbog toga, poverenje čini osnovu bankarstva. Najveći problem budućnosti štednje na domaćim prostorima je privući veći broj ljudi da štedi, što znači, steći njihovo poverenje i prikazati se kao sigurna i moćna finansijska kuća. U budućim akcijama treba potisnuti opšti i komercijalni interes u propagiranju štednje, a sav napor uložiti da se potencira i razvija lični interes čoveka da svoju potrošnju odloži i usmeri ka nekoj budućoj većoj kupovini. Ovaj proces će sigurno biti dug, ali treba imati u vidu da je toliko dugo i trajao proces uništavanja poverenja u banke. Bankarska mogućnost stvaranja novca, zajedno sa državnim autoritetom, osnov je za sticanje poverenja subjekata u banke. Zbog toga postoji direktna i funkcionalna povezanost između likvidnosti, sigurnosti i poverenja subjekata u banku i bankarski sistem kao celinu. [6] U cilju ublažavanja efekata globalne krize, osim aktivnog učešća centralne banke i poslovnih, banaka neophodno je učešće Vlade, ali i svih drugih relevantnih institucija na jačanju poverenja građana u bankarski sektor Srbije. Štednja je posebno važna kada je inostrani kapital znatno skuplji i ograničen, pa su banke prinuđene da se oslanjaju na domaće izvore.

U narednom periodu treba nastaviti proces konsolidacije bankarskog sektora, odnosno nastaviti proces privatizacije preostalih državnih banaka, uz evaluaciju koncepta razvojnog bankarstva i osnivanje odgovarajuće institucije koja bi bila odvojena od koncepta komercijalnog bankarstva. Zbog podizanja konkurentnosti bankarskog sektora i smanjenja njegovih troškova, neophodna je dalja koncentracija banaka kroz povećanje banaka sa višim tržišnim učešće i smanjenje broja banaka, kao i njihovo preuzimanje od strane snažnijih i konkurentnijih.

Svetska finansijska kriza nesumnjivo imaće svoj odraz na domaću realnu ekonomiju. Ukoliko se održe depresijacijski pritisci postoji opasnost od inflatornih efekata. Na finansijsku stabilnost odraziće se i realna depresijacija dinara kao posledica smanjenih deviznih priliva, što može stvoriti pritisak na sposobnost servisiranja obaveza valutno nezaštićenih klijenata banaka, a naročito stanovništva. Rast svetskih realnih kamatnih stopa i, po tom osnovu, pad raspoloživih sredstava iz inostranstva, dodatno može usporiti privredni rast u zemlji.

Literatura

1. Banke, osiguravajuće i lizing kompanije, (2010.), godišnje specijalno izdanje Ekonom: east magazin, Beograd.
2. Bjelica, V., (2001.), "Bankarstvo - teorija i praksa", Budućnost, Novi Sad, 2001.
3. Božović, J., (2009), "Osnovni principi u upravljačkom procesu bankarskog poslovanja", (monografija), Ekonomski fakultet, Univerzitet u Prištini, Kosovska Mitrovica.
4. Božović, J., (2009), "Kamatna politika bankarskog sektora Srbije", (monografija), Zadužbina Andrejević, Beograd.
5. Božović, J., Božović, I., (2003.), "Bankarska praksa likvidnosti u nekim zemljama", Ekonomski pogledi, Ekonomski fakultet, NICEF, Zubin Potok, br.1 i 2., str.117-125.
6. Božović, J., Božović, I., (2002.), "Likvidnost u funkciji sticanja poverenja u bankarski sistem", Ekonomski pogledi, Ekonomski fakultet, NICEF, Blace, br. 1-2., str.177-184.
7. Božović, J., (2008.), "Uloga kamatne politike banaka u zemljama u razvoju i privredama u tranziciji", Bankarstvo, Udruženje banaka u Srbiji, Beograd., br.3-4, str. 56-64.
8. Božović, J., (2009.), "Principi bankarskog poslovanja u kontekstu konfliktnosti," Ekonomika, Društvo ekonomista, Niš, br.5., str.255-261.
9. Božović, J., Božović, I., (2009.), "Bazelski principi u funkciji poslovanja banaka i finansijske stabilnosti," Ekonomika, Društvo ekonomista, Niš, br. 5., str. 246-254.
10. Cecchetti, S., Schoenholtz (2011), "Money, Banking, and Financial Markets", third edition, New York: McGraw-Hill Irwin.
11. Ćurčić, U., (1995.), "Bankarski portfolio menažment-strategijsko upravljanje bankom, bilansom i portfolio rizicima banke," Feljton, Novi Sad, 1995.
12. Ekonomski institut, "Makroekonomske analize i trendovi", (januar 2011), broj 195.
13. Filipović, S. (2009.), "Srpska privreda na udaru globalne ekonomske krize", Kopaonik biznis forum 2009, Savez ekonomista Srbije i UKDS, Beograd;
14. Greuning, H., Brajovic-Bratanovic, S., (2006.), "Analiza i upravljanje bankovnim rizicima", Mate, Zagreb.
15. Grupa autora, "Svetska ekonomska kriza i posledice po privredu Srbije", (2009.) Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju, Beograd.

16. Krstić, B., (2006.), "Bankarstvo", Ekonomski fakultet, Niš.
17. Kapor, P., (2007.), "Bankarstvo sa osnovama bankarskog poslovanja i medjunarodnim bankarstvom", Megatrend Univerzitet, Beograd.
18. Narodna banka Srbije, (2011.), Polugodišnji izveštaj o monetarnoj politici, januar-jun.
19. Narodna banka Srbije (2010.) "Izveštaj o stanju u finansijskom sistemu", Beograd
20. Odluka o obaveznoj rezervi banaka kod Narodne banke, "Službeni glasnik RS", br. 12/2010.
21. Rose, P., Hudgins, S., (2005.), "Bankarski menadžment i finansijske usluge", Data Status.
22. Vunjak, N., (2006.), "Bankarstvo - bankarski menadžment", Proleter a.d. Bečej, Ekonomski fakultet Subotica.

UTICAJ PROMENE POSLOVNOG AMBIJENTA NA STILOVE LIDERSTVA

Dr Vesna Stojanović Aleksić,* Dr Violeta Domanović*

Apstrakt: U radu su razmatrane najznačajnije karakteristike savremenog poslovnog okruženja vezane za intenziviranje globalne konkurencije, unapređenje proizvodnih i informacionih tehnologija, veći focus na kupca, promene u organizaciji upravljanja, promene u socijalnom, političkom i kulturalnom poslovnom okruženju. Ove promene utiču na promene liderskih stilova koji se manifestuju kroz određene forme ponašanja lidera. U radu će biti analizirani najznačajniji liderski stilovi, pre svega direktivni, participativni i podržavajući. Svaki stil je analiziran sa stanovišta karakteristika, prednosti i nedostataka, a takođe su razmatrani uticaji okruženja, sledbenika i organizacionog ambijenta na izbor modela ponašanja lidera najadekvatnijeg za određenu situaciju.

Ključne reči: savremeno poslovno okruženje, lider, liderski stil, organizacione promene, organizaciono ponašanje.

THE IMPACT OF BUSINESS ENVIRONMENT CHANGES ON THE LEADERSHIP STYLES

Abstract: The paper considers the most significant business environment characteristics related to the intensifying global competition, improving the production and information technologies, greater focus on customer, changes in management organization, changes in social, political and cultural business environment. These changes impact on the changes of leadership styles which are manifested through particular leaders' behaviour patterns. The paper also is going to consider the most significant leadership styles such as directive, participative and supportive. Each style is going to be analysed from the standpoint of the characteristics, advantages and disadvantages, and also discussed the effects of environment, followers and the organizational surroundings on the most adequate leadership behaviour model choice under certain conditions.

Key words: modern business environment, leader, leadership style, organizational change, organizational behaviour

* Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet

Uvod

Savremeni organizacioni kontekst odlikuje se nizom parametara čiji atributi ukazuju na njegovu kompleksnost, neizvesnost, heterogenost i turbulentnost u svim segmentima. Ključne promene savremenog poslovnog ambijenta vezane su za drugačiju ulogu znanja, proces globalizacije, bazične transformacije, širenje granica tehnoloških mogućnosti, nastajanje fundamentalno novih tehnologija (informacione tehnologije, biotehnologije, novi materijali) i izmenu koncepcije menadžmenta i organizacione paradigme. Tradicionalne forme organizacije, u kojima dominira hijerarhijski tip komande i kontrole, zamenjuje se sa fleksibilnijim organizacionom formomama koje ohrabruju timski rad i koordinaciju među poslovnim funkcijama.

Uspešno suočavanje sa mnogobrojnim promenama poslovnog ambijenta zahteva proaktivan odnos organizacije na svim nivoima, što podrazumeva spremnost da se vrlo brzo i adekvatno reaguje na sve izazovnije impulse iz okruženja. Da bi to bilo moguće, potrebno je menjati organizaciju u svim dimenzijama, što implicira i promenu liderskih stilova.

Najpoznatiji stilovi liderstva bazirani su na ranim studijama koje su sprovedene krajem tridesetih godina dvadesetog veka, iz kojih je proizišla do danas najpopularnija i najčešće korišćena klasifikacija liderstva na *autokratsko i demokratsko*. Mada su mnogobrojna savremena istraživanja dovela do identifikovanja velikog broja različitih liderskih stilova, činjenica je da lidersko ponašanje uvek egzistira u kontinuumu između ove dve krajnje tačke: autokratskog, sa vođom u centru (*leader-centred*) i demokratskog, sa podređenima u centru (*subordinate-centred*). Na jednom kraju ovog kontinuumu nalaze se varijante autokratskog liderstva manifestovane kroz direktivno ponašanje, dok se na drugom kraju nalaze varijante demokratskog liderstva, koje se manifestuju kroz različite modalitete participativnog i podržavajućeg ponašanja, odnosno tzv. podeljenog vođstva.

Dominacija pomenutih liderskih stilova menjala se tokom vremena, i u velikoj meri uslovljena je upravo promenama u poslovnom ambijentu koje su se manifestovale kroz njegove različite dimenzije. Tradicionalno poimanje lidera kao osobe koja svoj uticaj zasniva na dominaciji i subordinaciji (direktivno ponašanje), zamenilo je novo koje uvažava činjenicu da zaposleni u modernom poslovnom okruženju prihvataju mnogo sofisticiranije liderske stilove, naročito one koji su zasnovani na saradnji i participaciji u odlučivanju [2, str. 3]. Promene u tehnologiji, načinu poslovanja i prirodi konkurentске borbe, nametnule su potrebu u

organizacijama da liderski stil postane mekši, fleksibilniji, otvoreniji za nove ideje i znatno participativniji [8, str. 7].

Liderski stilovi predstavljaju rezultat različitih tipova ponašanja lidera. Efektivnost svakog tipa ponašanja lidera je direktno uslovljena faktorima situacione prirode kao što su karakteristike zadatka, organizacije i zaposlenih, odnosno, karakteristike poslovnog okruženja [13, str.80].

Karakteristike savremenog poslovnog okruženja

Smatra se da konkurentski ambijent savremenog preduzeća oblikuje sledećih nekoliko glavnih diskontinuiteta: globalizacija, koja nameće potrebu kreiranja konkurentске prednosti na globalnom planu, deregulacija i privatizacija, nestabilnost gotovo svih industrija, konvergencija različitih tehnologija, nedeterminisanost industrijskih granica, poslovanje na bazi standarda, smanjivanje broja posrednika i ekološka osetljivost [8, str. 14].

Pojedini autori, kao primarne karakteristike savremenog poslovnog okruženja, ističu sledeće [3, str. 8]:

- intenziviranje globalne konkurencije,
- unapređenje proizvodnih tehnologija,
- unapređenja u informacionim tehnologijama, internetu i elektronskoj trgovini,
- veći fokus na kupca,
- promene u organizaciji upravljanja i
- promene u socijalnom, političkom i kulturalnom poslovnom okruženju.

Konkurencija u savremenim uslovima poslovanja, osim što se zasniva na znanju i što dobija sve veći intenzitet, globalnog je karaktera. Sa jačanjem međunarodne trgovine (globalizacijom tržišta), preduzeća neće moći da se zaštite od međunarodne konkurencije na taj način što će poslovanje vezivati za okvire svog zaštićenog unutrašnjeg tržišta. Faktički, rast i razvoj preduzeća mora se zasnivati na strategiji internacionalizacije i globalizacije.

Da bi ostala konkurentna u svetu globalne ekonomije, preduzeća širom sveta usvajaju nove proizvodne tehnologije: *just-in-time* metode zaliha kako bi se smanjili troškovi održavanja sirovina višeg stepena prerade i nezavršenih proizvoda; metode koje su najpre počele da se primenjuju u japanskoj industriji, a koje su proizvele značajna poboljšanja u troškovima i kvalitetu kroz primenu timova za kvalitet i statističke kontrole kvaliteta; fleksibilne proizvodne sisteme koji su

razvijeni u cilju skraćenja vremena pripreme i puštanja mašina u pogon i omogućavanja bržeg obrta porudžbina kupaca. Ključna konkurentska prednost u nečemu što se naziva *speed-to-market* jeste mogućnost da se isporuči proizvod ili usluga brže od konkurencije.

Jedna od najfundamentalnijih poslovnih promena poslednjih godina vezana je za sve veću primenu informacione tehnologije, interneta i elektronske trgovine. Ova *nova ekonomija* ogleda se u rapidnom rastu firmi na bazi interneta i povećanoj primeni interneta za komunikacije, prodaju i obradu podataka preduzeća. Ove promene dovode do povećanog očekivanja potrošača za funkcionalnost i kvalitet proizvoda, što rezultira kraćim životnim ciklusom proizvoda, zbog čega preduzeća nastoje da dodaju nove karakteristike i nove proizvode što je brže moguće, povećavajući otuda ukupni intenzitet konkurencije.

Pored promena u poslovnom okruženju, došlo je do značajnih promena u socijalnom, političkom i kulturalnom okruženju, koje utiču na poslovanje preduzeća. Iako priroda i dinamika ovih promena značajno variraju od zemlje do zemlje, generalno se može konstatovati da uključuju više etnički i rasno diversifikovanu radnu snagu, obnovljen smisao etičke odgovornosti među rukovodiocima i zaposlenima i povećanu deregulaciju poslovanja.

Novo poslovno okruženje neumitno iziskuje da savremena preduzeća budu fleksibilna i prilagodljiva i da veću odgovornost dodeljuju visoko kvalifikovanoj radnoj snazi. Osim toga, ove promene čine da se preduzeća fokusiraju na faktore izvan procesa proizvodnje. Da bi uspele u novoj ekonomiji, organizacije moraju upravljati znanjem, a ne samo podacima ili informacijama [6, str. 73]. Ovo zahteva prilagođavanje liderskih stilova, koji će omogućiti da zaposleni kontinuirano usvajaju nova znanja i osposobljavaju se za brzo reagovanje na neuobičajene i nestrukturirane probleme. Takvi stilovi neguju nezavisnost i kreativnost zaposlenih i oni se uglavnom vezuju za različite varijante participativnog i transformacionog liderstva. Iako se u pojedinim situacijama pozitivni efekti mogu očekivati i od direktivnih liderskih stilova, ipak su te situacije retke i uglavnom netipične za savremeni poslovni ambijent.

Direktivno liderstvo

Najznačajniji pozitivni efekti direktivnog liderstva vezani su za precizno definisanje uloga svakog pojedinca u grupi, odnosno organizaciji. Direktivno ponašanje lidera vezano je za one liderske stilove koji su prvenstveno usmereni na definisanje uloga, strukturiranje aktivnosti i saopštavanje, odnosno naređivanje sledbenicima šta da urade u konkretnoj situaciji. Bez obzira na činjenicu da veliki broj ljudi preferira autonomiju, samoinicijativu i slobodu u obavljanju svojih

zadataka, ipak je velikom broju sledbenika povremeno neophodan izvestan stepen usmeravanja od strane lidera, što ostavlja prostor za ispoljavanje njegovih pozitivnih efekata.

Obezbeđujući informacije o tome šta se očekuje od sledbenika i ukazujući im na radne metode i tehnike za ostvarenje zadataka, lideri grade jasnu predstavu o tome šta je neophodno uraditi da bi zadatak bio obavljen. Sledbenici jasno razumeju koja je njihova uloga u izvršenju zadatka, kao i kakve su njihove interpersonalne relacije sa liderom i saradnicima. Ovakva jasna slika oslobađa sledbenike tenzije i neizvesnosti, tako da oni tačno znaju kakvo se ponašanje od njih očekuje. Mnogi ljudi preferiraju određeni stepen strukture i predvidivosti, čak i u uslovima visoke neizvesnosti, kakvi vladaju u procesu sprovođenja radikalnih organizacionih promena, odnosno u uslovima krize. Ipak, treba imati u vidu činjenicu da preterano direktivno ponašanje lidera može da proizvede kontraproductivne efekte i utiče negativno na organizacione i individualne performanse. Kao i u ostalim slučajevima, postoje situacije koje povećavaju kao i one koje smanjuju efektivnost direktivnog ponašanja lidera.

Smatra se da je direktivno liderstvo najdelotvornije u uslovima visoke strukturiranosti zadatka [7, str. 76]. Radni zadatak sa jasno definisanim fazama, odnosno koracima u njihovom sprovođenju, daje mogućnost lideru da pruža precizna uputstva o načinu izvršenja, kao i da kontroliše da li se ono odvija u skladu sa datim instrukcijama. Na ovaj način, sledbenici se rasterećuju dela aktivnosti i ostavlja im se više mogućnosti da se fokusiraju na izvršenje zadatka. Usled izrazite dinamičnosti okruženja, današnji zadaci su u velikom broju slučajeva nestrukturirani, pa je direktivno liderstvo u ovim situacijama neadekvatno.

Direktivno liderstvo može biti efektivno i u uslovima visokog stepena međuzavisnosti sledbenika, odnosno onda kada izvršenje određenog zadatka zahteva izrazito visok stepen koordinacije. Ovakve situacije ne ostavljaju mnogo prostora za sučeljavanje različitih mišljenja, već se mora brzo delovati pod vođstvom lidera tima. Isto važi i za izrazito stresne situacije, u kojima sledbenici nisu u stanju da potpuno racionalno rasuđuju, pa im je neophodno direktno usmeravanje od strane lidera.

Kada zaposleni rade u okviru velikih grupa, direktivni liderski stil je efektivniji nego kada se radi o manjim grupama. Smatra se da je to zbog činjenice da se u velikim grupama ispoljava relativno nizak stepen kohezivnosti i niži stepen integracije individualnih i grupnih ciljeva, što zahteva veću koordinaciju od strane lidera, odnosno više direktivnog ponašanja. Tendencije u savremenim organizacijama okrenute su formiranju fleksibilnih timova i manjih radnih grupa, pa je u ovim situacijama direktivno liderstvo neadekvatan liderski stil.

Mehanistička organizaciona struktura, sa velikim brojem organizacionih nivoa i centralizovanim odlučivanjem, pogodan je ambijent za efektivnu primenu direktivnog liderstva. U takvoj organizaciji, zaposleni su naviknuti na poštovanje autoriteta i odluka viših nivoa, pa se i od lidera očekuje direktivno ponašanje. U svakom slučaju, očekivanja sledbenika u odnosu na lidera mogu značajno uticati na efektivnost primenjenog liderskog stila. Konkretno, ukoliko sledbenici očekuju jasna uputstva o radu, precizno definisanje zadatka i strukturiran sistem uloga, onda će direktivno lidersko ponašanje imati pozitivne efekte na performanse.

Negativni efekti direktivnog liderstva ispoljavaju se u slučajevima kada kod sledbenika postoji izražena potreba za nezavisnošću i visok stepen stručnosti i iskustva u obavljanju konkretnih zadataka, odnosno onda kada je neophodno da sledbenici poseduju kompleksna znanja i raspolažu velikim brojem informacija. Jasno je da savremeni poslovni ambijent sa svojim karakteristikama nije pogodna podloga za primenu direktivnih stilova liderstva, odnosno da su karakteristike okruženja takve da od zaposlenih zahtevaju neprestano usavršavanje, sticanje novih znanja i obradu velike količine informacija, zbog čega se participativni i transformacioni liderski stilovi smatraju mnogo efektivnijim.

Participativno liderstvo

Participativno lidersko ponašanje vezano je za one stilove i modele vođstva u kojima je sledbenicima omogućeno da na različite načine budu uključeni u proces donošenja odluka. To su situacije u kojima je jedan deo moći sa lidera prenet na sledbenike, tako da se može govoriti o većem ili manjem stepenu podeljenog vođstva. S obzirom da se pod participativnim liderstvom mogu smatrati sve varijante učešća zaposlenih u donošenju odluka, postoje različiti tipovi ponašanja lidera koji se mogu svrstati u kategoriju "participativnog", počevši od jednostavnog prikupljanja informacija o problemu, preko ozbiljnih konsultacija i predlaganja alternativnih rešenja, sve do potpunog prenošenja prava odlučivanja na sledbenike, odnosno delegiranja.

Pozitivni efekti participativnog liderstva na ponašanje i satisfakciju zaposlenih su višestruki. Participacija u donošenju odluka omogućuje zaposlenima da u datu odluku involviraju sopstvene interese, tako da ona bude refleksija njihovih stavova, želja i mogućnosti, što u krajnjoj konsekvenci povećava motivaciju za njeno brže sprovođenje. Osim toga, učestvovanje u donošenju značajnih odluka predstavlja mogućnost za realizaciju potreba za postignućima, napredovanjem i samodokazivanjem, što vodi razvoju potencijala zaposlenih i omogućuje im da se osećaju kompetentno, vredno i cenjeno. Zajedničko učešće u odlučivanju pojačava

osećaj pripadnosti grupi, što često ima za posledicu pojačanu motivaciju i bolje radne performanse.

Jedna od svakako najznačajnijih prednosti participacije sledbenika u odlučivanju, odnosi se na veću posvećenost, odnosno zainteresovanost da se donete odluke sprovedu u delo, što se, između ostalog, ogleda u smanjenom otporu promenama koje bi sprovođenje odluke donelo, kao i u nastojanjima da se uklone prepreke na putu njenog sprovođenja. Ovo je od izuzetnog značaja za uspešno reagovanje u kriznim situacijama, koje zahtevaju sprovođenje kompleksnih organizacionih promena, kada se može očekivati puno otpora njihovom sprovođenju.

Učešće zaposlenih u odlučivanju povećava kvalitet odluke, jednostavno zbog činjenice da se u opticaju nalazi više informacija i veći broj alternativa. Savremeno poslovno okruženje odlikuje se izrazitom dinamičnošću i kompleksnošću informacija pa je nemoguće očekivati da jedna osoba (lider) koncentriše sva znanja potrebna za donošenje odluka. Osim toga, uključivanje zaposlenih u proces generiranja, ocene i izbora alternativa, dovodi do razvoja njihovih sposobnosti odlučivanja, što predstavlja jednu od pretpostavki razvoja ostalih veština bitnih za celokupni odnos lider-sledbenik.

Najveća efektivnost participativnog liderstva ispoljava se onda kada je za sprovođenje odluke od esencijalnog značaja njeno prihvatanje od strane sledbenika, kao i u situacijama kada je zadatak na koji se odluka odnosi posebno značajan za celu grupu, odnosno organizaciju. Druga značajna kontingentna karakteristika, koja povećava efektivnost participativnog ponašanja lidera, vezana je za visok stepen neizvesnosti sa kojim se susreće organizacija u svom poslovnom okruženju (a to je slučaj sa većinom savremenih organizacija). U ovom slučaju, participativno liderstvo predstavlja efikasan način prikupljanja što većeg broja relevantnih informacija i ideja, koje bi pomogle redukciji neizvesnosti i rizika.

Posebnu varijantu participativnog liderstva čini podržavajuće ponašanje lidera. Podržavajuće ponašanje lidera sastavna je komponenta svih liderskih stilova koji podrazumevaju pažnju, brigu, razumevanje, poštovanje i pomoć sledbenicima. Ovakvo ponašanje najčešće rezultira većom satisfakcijom zaposlenih, boljom komunikacijom, povećanim zadovoljstvom liderom i poslom, visokom organizacionom posvećenošću, grupnom kohezijom i smanjenjem stresa, što dovodi do povećanja individualnih i grupnih performansi, naročito u uslovima neizvesnosti karakterističnim za različite promene poslovnog okruženja.

Efektivnost podržavajućeg ponašanja raste u situacijama kada zaposleni rade na stresnom poslu kojim nisu sasvim zadovoljni, kada su sledbenici novi na poslu i nesigurni u svoje sposobnosti ili rade na zadatku koji zahteva visoku kreativnost i

savladavanje specifičnih veština. Sve su ovo situacije sa kojima se danas susreće veliki broj zaposlenih, ne samo kod nas, već i u svetu.

Frustrirajući zadaci koji su povezani sa striktnim poštovanjem rokova, kao i mogućim konfliktima sa članovima drugih grupa, takođe zahtevaju veći stepen podržavajućeg ponašanja. Sledbenici koji su suočeni sa kompleksnim zadacima koji zahtevaju donošenje netipičnih odluka, kao i oni koji se susreću sa novim i nepoznatim problemima, često pokazuju bolje rezultate kada su vođeni liderom koji iskazuje podršku i poverenje, nego autokratsko direktivno ponašanje. Ispoljavanje razumevanja i ohrabivanje podređenih od strane lidera, pomaže da se prevaziđe anksioznost prouzrokovana novim, kompleksnim zadatkom i da se energija usmeri na postizanje boljih preformansi.

Grupe koje se suočavaju sa konfliktnim situacijama, unutar ili izvan organizacije, uglavnom su veoma rezonivne na uticaj podržavajućeg leaderskog ponašanja, zbog toga što svaki član grupe ceni ohrabivanje od lidera i njegovo razumevanje težine situacije. Ovo, takođe, važi i za novoformirane grupe, sa još nedovoljno jasno definisanim ciljevima i preciznim ulogama, zbog čega njihovi članovi zahtevaju više pažnje i podrške lidera nego članovi grupa koji funkcionišu u dužem vremenskom periodu. Pored toga, smatra se da poseban značaj podržavajuće ponašanje ima za one delove organizacije koji dolaze u kontakt sa velikim brojem klijenata i koji su usmereni na pružanje kvalitetnih vidova usluga. Podržavajuće i brižno ponašanje "uslužnog" lidera, može biti dobar model ponašanja zaposlenima u njihovoj interakciji sa klijentima i poslužiti kao primer za uspostavljanje interpersonalnih relacija, po uzoru na odnose uspostavljene sa liderom.

Izvesne karakteristike sledbenika takođe su povezane sa uticajem na efektivnost podržavajućeg ponašanja lidera. U te karakteristike prvenstveno se ubrajaju nizak stepen samopouzdanja, nesigurnost i nedostatak samopoštovanja. Sledbenici sa ovim osobinama u podržavajućem lideru vide izvor ohrabrenja i sigurnosti i zbog toga će uvek pozitivnije reagovati na podržavajuće nego na direktivno leadersko ponašanje. Isto važi i za sledbenike koji imaju visoko izražene razvojne potrebe (potreba za poštovanjem i samopouzdanjem), jer se veruje da se ovakve potrebe bolje mogu zadovoljiti pod okriljem podržavajućeg, nego pod okriljem drugih leaderskih stilova.

Promene u savremenom poslovnom okruženju dovele su do toga da bez obzira na izražene leaderske sposobnosti, niko ne može u svakoj situaciji da raspolaže svim neophodnim znanjima i informacijama za efikasno upravljanje organizacijom. Ovo je dovelo do pojave fenomena podeljenog vođstva, koji na izvestan način objedinjuje participativno i podržavajuće ponašanje lidera. Esencijalni preduslov uspostavljanja podeljenog vođstva bazira se na podeli moći,

koja predstavlja jednu od ključnih dimenzija liderstva. S obzirom da moć predstavlja sposobnost da se menja ponašanje, tok događaja, da se prevaziđu otpori i ljudi nateraju da rade stvari koje, inače, ne bi radili [11, str. 150], to znači da lider pokazuje spremnost da lidersku poziciju privremeno prenosi na druge članove organizacije u zavisnosti od zahteva konkretne situacije, i imajući u vidu njihove specifične sposobnosti. Dakle, podeljeno vođstvo podrazumeva neprekidni proces prepoznavanja liderskih potencijala među zaposlenima i njihovo podsticanje da te potencijale razvijaju, kako bi se povremeno i sami našli u ulozi lidera.

Transformaciono liderstvo

Varijante participativnog i podržavajućeg liderstva imaju svoju refleksiju u transformacionim liderskim stilovima. Pojava ovog koncepta čija je suštinska karakteristika orijentisanost na promene, vezuje se upravo za sve prisutniju potrebu suočavanja organizacije sa rastućim izazovima okruženja u situacijama kada se izmene u organizaciji, i to vrlo značajne, pojavljuju kao imperativ. Pojava transformacionog liderstva, zapravo, korespondira sa ekspanzijom transformacionih promena u velikom broju preduzeća, koje su zahtevale sasvim drugačiji pristup vođenju od onog koji se u literaturi uobičajeno naziva transakcionim.

Koncept transakcionog liderstva veoma je blizak klasičnom konceptu direktivnog liderstva, s obzirom da se odnosi na tzv. instrumentalno ponašanje, usmereno na struktuiranje, usmeravanje, kontrolisanje, nagrađivanje i kažnjavanje [8, str. 78].

Pojedini autori smatraju da se svaki lider može naći u tri stadijuma: stadijumu transakcija nižeg reda, stadijumu transakcija višeg reda i stadijumu transformacionog liderstva [5, str. 101]. U prvom stadijumu lideri su orijentisani na tekuće probleme, nedostaje im dugoročnija orijentacija, usmereni su na sopstvene potrebe i malo vode računa o drugima (varijanta direktivnog liderstva). Na drugom stadijumu lideri su mnogo osetljiviji za potrebe svojih sledbenika, spremni su da dugoročno razmišljaju i razviju viziju budućnosti, ali im nedostaje sposobnosti da tu viziju na adekvatan način komuniciraju i pokrenu sledbenike za njeno realizovanje. Transformaciono liderstvo predstavlja najvišu fazu u razvoju liderstva i ono podrazumeva sposobnost lidera da uz pomoć sledbenika produkuju značajne, suštinske, promene u organizaciji.

Transkaciono liderstvo zasniva se na principima razmene (transakcije) na relaciji lider-sledbenik, pri čemu sledbenik ulaže svoje potencijale i angažuje se u ostvarivanju određenog cilja, u zamenu za različite vidove nagrada koje dobija od

lidera. Ovakav odnos, koji veoma podseća na klasičan odnos supervizor-podređeni, može biti vrlo uspešan u realizaciji tekućih ciljeva organizacije, ali vrlo retko dovodi do značajnijih promena u preduzeću. S druge strane, transformaciono liderstvo podrazumeva inspiraciju i mobilisanje energije sledbenika radi promene postojećeg stanja u organizaciji, uz istovremenu transformaciju samih sledbenika.

Transformaciono liderstvo se bazira na tri suštinske komponente: vizija, energija, osposobljavanje [15, str. 203]. Ono dakle, nužno podrazumeva razvoj i artikulaciju ubedljive vizije onog što se želi ostvariti procesom promena, uz razvoj strategija i modeliranje ponašanja koje će dovesti do njene realizacije. Uz to, transformaciono liderstvo zahteva angažovanje velike energije, kako lidera tako i sledbenika, na taj način što će se od njih zahtevati veći naponi i zalaganja, uz demonstriranje sopstvene inicijative i vere u zajednički uspeh, kao i promovisanje i nagrađivanje svih značajnijih pomaka u pravcu željenih promena. Treća komponenta transformacionog liderstva vezana je za osposobljavanje sledbenika i uključuje personalnu podršku i pomoć, ispoljavanje razumevanja, spremnosti da se podele osećanja sa članovima organizacije, i, što je posebno značajno, izražavanje poverenja u njihovu sposobnost da na adekvatan način odgovore izazovima promena.

Transformacioni lideri se pojavljuju kao vizionarske, inspirišuće figure, koje pokreću, organizuju timove, podstiču, odaju priznanja i pružaju podršku. Oni bude poverenje, divljenje, lojalnost i respekt, motivišući sledbenike da se angažuju izvan granica očekivanog. Smatra se da svoj uticaj na sledbenike transformacioni lideri ostvaruju na taj način što [1, str. 325]:

1. povećavaju njihovu svest o važnosti promena;
2. podstiču ih da svoje sopstvene interese podrede ciljevima organizacije;
3. aktiviraju njihove potrebe višeg reda.

Veruje se da je upravo sposobnost aktiviranja i zadovoljenja potreba višeg reda (samodokazivanje, uspeh, napredovanje i sl.), ono što bitno razlikuje transformacione od direktivnih lidera.

Jedna od svakako najvažnijih uloga transformacionog lidera, ogleda se u kreiranju dinamične organizacione vizije, kao i u obezbeđenju većih napora i posvećenosti članova organizacije, što se postiže koordinacijom individualnih i kolektivnih interesa. Zbog toga se i uspeh transformacionog liderstva meri upravo stepenom posvećenosti sledbenika viziji koju nudi lider, a koja je obrnuto proporcionalna posvećenosti *statusu quo*, kao i stepenom u kome su članovi organizacije uspeli da svoje lične interese stave u službu zajedničkih, odnosno organizacionih ciljeva.

Postoje izvesni kontekstualni faktori koji posebno doprinose pojavi i razvoju transformacionog liderstva. Oni se prvenstveno vezuju za koncept tzv. organizacione receptivnosti, kojom se meri sposobnost ili spremnost organizacije da prihvati promene, pa, samim tim, i transformacionog lidera [15, str. 202]. Organizacije koje poseduju visok stepen receptivnosti otvorene su za sve vrste promena i pozitivno reaguju na napore lidera da artikuliše viziju, uskladi individualne i grupne interese, i uspostavi novi sistem vrednosti i novu ideologiju. Nivo organizacione receptivnosti posebno je pojačan u periodima adaptivne orijentacije, tj. onda kada organizacija nastoji da se prilagodi promenama u okruženju, što je slučaj sa svim kriznim situacijama. Uloga transformacionog lidera u tom procesu ogleda se u prevazilaženju otpora unutar organizacije i uspostavljanju adekvatnih interakcija sa menjajućim okruženjem, naravno, uz istovremeno kreiranje vizije novog organizacionog konteksta. Smatra se, takođe, da je prihvatanje transformacionog lidera veće u onim delovima organizacije koji su, po prirodi posla, povezani sa okruženjem i koji mogu brže i kompletnije da sagledaju potrebu za promenom.

Transformacioni lideri se često doživljavaju kao "spasioci" i "heroji" organizacije koji mogu da upravljaju preokretima, obezbede obnovu i ozdravljenje uz izuzetne organizacione performanse. Treba imati u vidu, međutim, da postoji opasnost da se ovakav tip "herojskog" liderstva izokrene u svoju suprotnost i dovede do autoritarnog i direktivnog ponašanja. Osim toga, opsednutost vizijom i budućnošću može proizvesti negativne efekte koji se odnose na zanemarivanje uobičajenih aktivnosti koje obezbeđuju normalno funkcionisanje sistema. Zbog toga nije uvek preporučljivo forsirati transformaciono na uštrb direktivnog liderstva, već je neophodno artikulirati njihova dejstva i efekte tako da jedno drugo ne isključuju, već da se međusobno dopunjuju. Ipak, bez obzira na tu neophodnost, ostaje činjenica da pokretanje procesa organizacionih promena primarno zavisi od transformacionih sposobnosti lidera, kao i da se transformaciona dimenzija liderstva mora smatrati jednom od ključnih komponenti uspešne realizacije radikalnih promena.

Zaključak

Poslednjih godina, kao i sva ostala, i naša su se preduzeća suočila sa znatno izmenjenim karakteristikama poslovnog okruženja koje zahteva izrazito visok stepen prilagodljivosti i spremnost brzog reagovanja na eksterne i interne impilse. Dolazak inostranog kapitala i mnogobrojne promene u poslovnom ambijentu, doneo je promene u oblasti organizacione kulture, odnosno vrednosnog sistema i normi ponašanja, što je uslovalo i nužnost promene liderskih stilova domaćih

lidera. Tradicionalno je na ovim prostorima dominiralo direktivno ponašanje lidera sa svim karakteristikama koje su u radu opisane. Mada je ovaj stil u određenoj meri odgovarao kulturnim vrednostima naših zaposlenih, on ipak nije najprimereniji dinamičnim uslovima karakterističnim za savremeno poslovanje. Pod uticajem novih vrednosti i stilova ponašanja, koje su sa sobom doneli menadžeri inostranih preduzeća, kao i zbog nužnosti koje nameće novi poslovni ambijent, mnogi lideri počeli su da usvajaju elemente participativnog liderstva i podržavajućeg ponašanja. Ovakvo ponašanje se smatra jednim od ključnih ingredijenata transformacionog liderstva, koje je od nemerljivog značaja za pokretanje organizacionih promena i njihovu uspešnu realizaciju. Međutim, iniciranje i sprovođenje organizacionih promena zbog kompleksnosti njihove prirode, može povremeno zahtevati primenu svakog od pomenutih stilova vođstva, pa će, samim tim i efektivnost ponašanja lidera zavisi od konkretne faze u realizaciji promena.

Proteklih godina, istraživanje je pokazalo da je najveći broj naših lidera prvenstveno usmeren na izdavanje naredbi i kontrolisanje obavljanja zadatka, dok je mnogo manji broj usmeren na pružanje podrške i razvoj boljih međuljudskih odnosa, ili na nastojanje da sve zaposlene uključi u proces zajedničkog rešavanja problema [14, str. 421]. Može se zaključiti da u našim preduzećima dominira direktivno leadersko ponašanje, odnosno ponašanje orijentisano na zadatak, da je participativni stil delimično zastupljen, a da je podržavajuće ponašanje, zastupljeno u veoma malom procentu, što su odlike stilova karakterističnih za visoku distancu moći i birokratske kulture. Da se radi o slaboj sklonosti promenama i niskoj toleranciji neizvesnosti govori i činjenica da najveći broj zaposlenih preferira rad u okruženju gde su precizno definisane uloge i zadaci svakog pojedinca i tačno se zna šta je čiji posao, u odnosu na okruženje gde je ostavljena mogućnost da sami kreiraju zadatak, odlučuju i preuzmu odgovornost. Ovo, takođe, implicira sklonost direktivnim stilovima liderstva.

U prilog dominaciji autoritarnog modela liderstva govori i činjenica da je u našim preduzećima prisutna izrazito neravnomerna raspodela moći, što je posledica visoke distance moći kao dimenzije naše nacionalne kulture. Ovo implicira i izraženu hijerarhijsku strukturu i veliku centralizaciju odlučivanja karakterističnu za direktivni model vođstva. Visoka distanca moći kao dimenzija naše nacionalne kulture manifestuje se i kroz izraženu distanciranost lidera u odnosu na zaposlene. Najveći broj zaposlenih smatra da lideri nisu spremni da saslušaju ideje i predloge, kao i da se vrlo malo trude da razumeju njihove probleme i potrebe. Lideri u našim preduzećima deluju direktivno, odnosno naredbodavno, mnogo više nego participativno i podržavajuće.

Ne sme se zaboraviti činjenica da sledbenici imaju veoma značajnu ulogu u procesu formiranja leaderskih stilova. Sledbenici su imanentni samoj prirodi

liderskog procesa, koji po definiciji podrazumeva recipročnu relaciju i uzajamnu razmenu uticaja u odnosu lider - sledbenik.

Imajući uvidu karakteristike nacionalne i organizacione kulture u Srbiji, može se zaključiti da kod sledbenika u našoj zemlji dominiraju konformistički i pasivni obrasci ponašanja, odnosno jedan od dva dominantna modela: sledbenici koji su spremni da aktivno učestvuju u liderskom procesu, voljni su da izvršavaju dodeljene zadatke, ali nisu sposobni i ne žele da kritikuju, predlažu i daju sopstveni sud o problemu, i prvenstveno su usmereni na izbegavanje konflikta, ili sledbenici čija je aktivnost limitirana na prosto izvršavanje naredbi, uz visok stepen nadgledanja i kontrole [12, str. 312]. Ovakvi sledbenici ne ispoljavaju nikakvu inicijativu, osećaj odgovornosti, niti bilo kakvu želju za aktivnom participacijom, pa je to još jedan veoma važan razlog dominacije direktivnog stila liderstva u odnosu na participativni i transformacioni. Ipak, sve veći broj lidera uvidja neminovnost osamostaljivanja zaposlenih i jačanja njihove participativne uloge. Zbog toga, kao i zbog svih specifičnosti savremenog poslovnog ambijenta, može se očekivati da vremenom participativni liderski stilovi zauzmu značajniju ulogu i u našim preduzećima.

Literatura

1. Bass B.M., (1995), *Leadership and Performance Beyond Expectations*, New York, Free Press.
2. Baldoni, J., (2003), *Great Communication Secrets of Great Leaders*, McGraw-Hill, New York., deo 3.
3. Blocher, J. E., Chen, H. K., and T. W. Lin (2005), *Cost Management, A Strategic Emphasis*, Irwin.
4. Bowers D., Seashoren S., (2000), *Predicting Organizational Effectiveness With a Four Factor Theory of Leadership*, Irwin, Boston, 2000, str. 109.
5. Bryman A., *Charisma and Leadership*, op.cit., str. 101.
6. Domanović, V. (2010) *Balanced Scorecard – mogućnosti i efekti primene*, Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet, Kragujevac.
7. Howell J. P., Costley D. L., (2001) *Understanding Behaviors For Effective Leadership*, Prentice Hall, New Jersey
8. Phillips, J.J., & Schmidt, L., (2004), *The Leadership Scorecard*, Elsevier Butterworth-Heinemann, Oxford.
9. Nadler D., Tushman M., (1999), *Beyond the Charismatic Leader: Leadership and Organizational Change*, California Management Review, Winter 1999, pp. 78.
10. Prahalad, C. K. (1998) "Managing Discontinuities: The Emerging Challenges", *Research Technology Management* 41(3): 14-22.

11. Senior, B., (1997), *Organizational change*, Prentice Hall, Harlow, str.150.
12. Stojanović Aleksić V. (2011), The follower's role in the leadership process. *Contemporary Issues in Economics, Business and Management*, Faculty of Economics University of Kragujevac, pp.307-313.
13. Stojanović Aleksić V., Erić J., Šapić S., (2010), Efektivnost liderskih stilova, *Ekonomski horizonti*, god. 12, br. 1, str. 79-88.
14. Stojanović Aleksić V., Erić J., Šapić S., (2010), Uticaj organizacione i nacionalne kulture na prihvatanje organizacionih promena: istraživanje u srpskim preduzećima, *Sociologija*, Vol. 51, no.4.
15. Stojanović Aleksić V. (2004), *Transformaciono liderstvo kao factor uspešnih organizacionih promena*, monografija *Korporativno upravljanje u uslovima tranzicije*, Kragujevac, Ekonomski fakultet.

TRGOVINSKA POLITIKA SRBIJE U FUNKCIJI HARMONIZACIJE SA EVROPSKOM UNIJOM

Dr Sreten Ćuzović,* Dr Svetlana Sokolov Mladenović,*
Đorđe Ćuzović**

Abstrakt: Trgovinski sektor je pod uticajem brojnih regulativnih mera. Teorija i praksa su saglasne da je modernoj trgovini neophodna sadržajno osmišljena trgovinska politika. U razradi ove teze, ne smemo otići u krajnost i izvući zaključak da državna intervencija treba da ima prevagu nad tržištem. Naprotiv, državna regulativa treba da bude usmeravajući i korektivni faktor delovanja tržišta u okviru koga nosioci trgovinske delatnosti realizuju svoju strategiju. Jedan od zadataka kreatora naše trgovinske politike odnosi se i na njenu harmonizaciju sa trgovinskom politikom Evropske unije. U procesu pristupanja Srbije EU neophodno je harmonizovati sledeće segmente trgovinske politike, i to: politiku konkurencije, politiku zaštite potrošača, politiku oglašavanja, zakonsko-pravnu regulativu iz oblasti kvaliteta i zakonsko-pravnu regulativu iz oblasti elektronske trgovine. Cilj ovog rada je da analizira pomenute segmente trgovinske politike u pravcu njene harmonizacije sa Evropskom unijom.

Ključne reči: trgovinska politika, harmonizacija, EU.

TRADE POLICY IN A FUNCTION OF SERBIAN HARMONISATION WITH THE EUROPEAN UNION

Abstract: The trade sector is influenced by a number of regulatory measures. Theory and practice agree that modern trade requires substantially designed trade policy. In developing this thesis, we must go to the extreme and conclude that government intervention should outweigh the market. Instead, state regulation should be directing and acting correction factor markets in which holders of commercial activities carried out its strategy. One of the tasks of the creators of our trade policy also applies to its harmonization with EU trade policy. In the process of Serbia's accession to the EU it is necessary to harmonize these segments of trade policy, including: competition policy, consumer policy, politics, advertising, legal and legal regulations in the field of quality and

* Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet

** Visoka poslovna škola strukovnih studija, Novi Sad

statutory-legal regulation in the field of electronic commerce. The aim of this paper is to analyze the above mentioned segments of trade policy towards its harmonization with the European Union.

Keywords: trade policy, harmonization, EU.

Uvod

Teorija i praksa podsećaju nas da je trgovina Srbije svoju fizionomiju izgrađivala i razvijala u skladu sa razvojem društveno-ekonomskog sistema kojem je pripadala. Ona ima svoju prošlost, sadašnjost i budućnost. U tom smislu, dovoljno je podsetiti se da je trgovina razvijenih zemalja nosila epitet tržišna, a naša, više od pola veka, epitet "plansko-tržišna" [5, str. 257]. Zaokret u razvoju trgovine i trgovinske politike u našoj zemlji otpočeo je posle 2000. godine. Posledice nasleđene prenaplašene uloge državne intervencije u trgovinskom sektoru naše zemlje, na početku 21. veka, kreatori ekonomske politike nastoje da "leče" putem liberalizacije tržišta i što intenzivnije konkurencije. Paralelno sa institucionalnim zaokretom u razvoju trgovinskog sektora Srbije, Ministarstvo trgovine, turizma i usluga u saradnji sa Ekonomskim fakultetom iz Beograda, uradilo je modernu i evropsku **Strategiju razvoja trgovine (prvu: 2003. god.; drugu: 2009. god)**. [16, 17] Autori ovog projekta pošli su od činjenice da je izgradnja moderne trgovine i tržišta jedan od najosetljivijih i najsloženijih ekonomskih zadataka u budućem privrednom razvoju i pristupanju Srbije EU. Naučno-istraživački rezultati, rešenja, strateška opredeljenja i predlozi saopšteni u ovom projektu poslužili su kao platforma kreatorima trgovinske politike, pojedinim organima i komisijama za efikasno upravljanje modernom trgovinom u Srbiji, u skladu sa iskustvima Evropske Unije (EU). Polazni okviri i ključna opredeljenja u izradi pomenute strategije bila je brza integracija Srbije u EU. Pri tome, pošlo se od pretpostvke da će Srbija 2012.godine postati zvanični kandidat za ulazak u EU. U razradi ove teze, ne smemo otići u drugu krajnost i izvući zaključak da su autori ovog projekta pronašli, trajan "lek", za dotada nedovoljno konzistentna institucionalna rešenja koja regulišu aktuelne trgovinske tokove na tržištu Srbije. Da ne ostanemo nedorečeni, treba istaći da predloženi koncept trgovinske politike treba posmatrati dinamički u sklopu tranzicionih promena na putu ka izgradnji moderne strukture tržišta i trgovine, s jedne strane, i globalne finansijske i ekonomske krize koja je započela 2008., s druge strane.

Od izrade pomenute strategije, u međuvremenu su se desile brojne promene i to kako pozitivne, tako i negativne. Među pozitivnim posebno ističemo dolazak inostranih trgovinskih lanaca koji su promenili prostorno-urbanistički lik naše

trgovine i redizajnirali "paket ponude" roba i usluga. Od usvajanja Strategije razvoja trgovine Srbije, do danas, bilo je i ograničavajućih faktora u harmonizaciji trgovinske politike, kao što su: kašnjenje u donošenju pojedinih zakona, zloupotreba dominantnog položaja, implementacija antimonopolskog zakonodovstva, zaštita potrošača, spora primena zakonsko-pravne regulative iz oblasti elektronske trgovine, tehničkih propisa i standarda, kompanijskog prava i javnih nabavki. Pored toga, posebno treba istaći nepovoljnu činjenicu i to što je Ministarstvo trgovine i usluga "ukinuto" a njegove službe pripojeni Ministarstvu poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede.

U takvim okolnostima proitekla je potreba da se ponuđeni koncept trgovinske politike, u okviru pomenute strategije, testira u teoriji i praksi, u skladu sa novonastalim okolnostima. Otuda, je i istraživački tim, pored prvog autora, „proširen” dvojicom istraživača¹ koji se bave problematikom trgovine i trgovinske politike u uslovima internacionalizacije-globalizacije tržišta i trgovine.

U takvim uslovima, kao logična otvaraju se sledeća pitanja:² koji su to ključna obeležja trgovinske politike EU? Šta menjati u trgovinskoj politici Srbije u funkciji harmonizacije sa EU? Kako harmonizovati trgovinsku politiku Srbije sa zahtevima Evropske unije? Može li se trgovinska politika odvijati spontano bez učešća države i ovlašćenih institucija? Međutim, odgovor na ova pitanja podrazumeva i prethodno ukazivanje na opšta načela trgovinske politike, faktore, odnosno osnovne ciljeve trgovinske politike [22, str. 90].

Izazovi kreatorima trgovinske politike u 21.veku

Trgovina spada u grupu privrednih delatnosti koje su podložne promenama. Institucionalne i funkcionalne inovacije trajno su aktuelna tema u trgovini. One

¹ Napominjemo da je drugi autor u okviru doktorske disertacije "Uticaj internacionalizacije na konkrentsku prednost i poslovne performanse rgovine Srbije" došao do rezultata koji su relevantni za našu temu. (Sokolov Mladenović, S., "Uticaj internacionalizacije na konkrentsku prednost i poslovne performanse rgovine Srbije", Ekonomski fakultet, Niš, 2011.). Treći autor, student doktorskih studija, takođe, u istraživanju za potrebe doktorske disertacije, je došao do istraživačkih rezultata koji su relevantni za našu temu. (Ćuzović, Đ., Uticaj globalizacije na nacionalnu privredu, doktorska disertacija koja je u izradi: odobrena 2010.godine, Ekonomski fakultet, Niš).

² U traženju odgovora na ovo pitanje podsetićemo se na stavove Benka Kotruljića (1416-1469) pisca knjige "O trgovini i savršenom trgovcu" koji kaže: "Više muka treba da spremimo trgovca nego dok spremimo sudiju...Svaka nauka i zanimanje imaju svoje propise i pravila i, upoznavajući i primenjujući ta pravila, čovek se osposobljava i usavršava. O trgovini svakog dana i svakog časa valja misliti".

dovode do svojevrsnog reinženjeringa trgovine kao primarne institucije društveno odgovornog marketinga. Globalizacija privrede i internacionalizacija trgovine krajem prošlog veka, i početkom 21.veka iznedrile su set noviteta na kojima će polagati ispit "zrelosti" svi stejkholderi: vlasnici, menadžeri, zaposeni, potrošači i društvo u celini. Trgovinski menadžment u uslovima globalizacije-internacionalizacije pored marketing-menadžment veština prodaje i nabavke mora poznavati i institucionalnu regulativu (zakonsko-pravnu regulativu) globalnog i regionalnog tržišta, kao što je na primer Evropska unija. Kreirati marketing-menadžment strategiju trgovinskog preduzeća na internacionalnom tržištu, (za "globalnog-internacionalnog" potrošača, znači poznavati: institucionalne i strukturne osobenosti tog tržišta. Svaka zaboravnost trgovinskog menadžmenta u pogledu nepoznavanja ovih tržišnih osobenosti, biva kažnjena od strane potrošača odustajanjem od kupovine. Stoga, imajući u vidu brojne strukturne i sistemske promene, danas se govori o svojevrsnoj trgovinskoj revoluciji koja je izmenila poziciju trgovine u ekonomiji. U takvim uslovima trgovina se ne može razvijati spontano. Strategija razvoja trgovine mora biti sadržajno osmišljen projekat, u kojem počasno mesto pripada trgovinskoj politici. Reč je o institucionalnom "uređenju" brojnih regulativnih mera koje se kreću od zaštite potrošača, ekoloških problema, društveno odgovornog poslovanja, do urbano-prostornog planiranja, tehničkih propisa i standarda kvaliteta.

Pored toga, makroorganizaciona struktura trgovinske mreže na veliko i malo, protivurečni interesi između nosilaca trgovinske delatnosti i unutar samih njih, zatim divergentne tendencije u pogledu interesa proizvođača, trgovine i potrošača, predstavljaju osnovne pokretače za definisanje trgovinske politike. Integracija i koncentracija trgovine dovodi do promene pozicije učesnika u sistemu vertikalne razmene. Jača uloga trgovine u povezivanju proizvođača i potrošača. Evidentno je, da na današnjem stepenu razvoja trgovina dominira u sistemu marketinga. U sistemu marketinga menjaju se i pozicije potrošača. Oni više nisu puki instrumenti tražnje. Brojni faktori: socio-ekonomski, demografski, političko-pravni, urbano-prostorni, društveno-kulturološki i dr. menjaju navike potrošača, dodeljujući im poziciju kvantitativno-kvalitativnog kreatora „paketa ponude“. Osim nezaobilaznog pitanja cena, u kompleksu tražnje dolaze do izražaja i zahtevi potrošača u vezi sa asortimanom, kvalitetom, estetskim i drugim svojstvima koji se ispoljavaju u odnosu na trgovinu. Na toj osnovi dobio je legalitet i marketing koncept u trgovini.

Ugrožavanjem životne i radne sredine (po Kotleru fizičke okoline) dolazi do približavanja trgovine i ekologije. Po tom osnovu, pravo građanstva dobija tzv. ekološka trgovina i ekološki marketing. U takvim uslovima stupio je na scenu ekološki pokret (tzv. zeleni) sa svojim inicijativama i predlozima da se pored

proizvođača i trgovine u problem zaštite životne i radne sredine uključi i država. Za našu temu, dovoljno je podsetiti da čelni čovek teorije marketinga sa dosta razumevanja ukazuje na osmišljenu politiku eko-marketinga i eko-trgovine [11, str. 118-120]. U tom smislu, razume se, da se ekološke odgovornosti ne mogu osloboditi proizvođači, trgovina i potrošači. Eko-kvalitet, eko-pakovanje, eko-proizvod, reciklaža pakovanja i smanjivanje zagađivanja okoline obavezujući su elementi poslovne politike nosioca trgovinske delatnosti. Međutim, država treba da svojim propisima natera učesnike u trgovinskom lancu da brinu o ekologiji. Posmatrano kroz prizmu ekonomske politike to se operacionalizuje kroz uvođenje taksi „zagađivač plaća“.

Međuzavisnost tržišta i državne regulative u trgovini

U teorijskoj literaturi postoji visok stepen saglasnosti o međuzavisnosti institucionalnog ambijenta (državne regulative) i tržišta. Pošto je trgovina tržišna institucija koja svoje funkcije obavlja na tržištu, kao logičan nameće se zaključak da između državne regulative i politike razvoja trgovine jedne zemlje, postoji međusobna povezanost. U razradi ove teze, ne smemo otići u drugu krajnost i izvući zaključak da državna intervencija treba da ima prevagu nad tržištem. Naprotiv, državna regulativa treba da bude usmeravajući i korektivni faktor delovanja tržišnog mehanizma u okviru koga nosioci trgovinske delatnosti realizuju svoju strategiju, viziju i misiju. S druge strane, teorija i praksa podsećaju nas da je trgovinska politika, istorijski posmatrano, nosila obeležja privrednog sistema u okviru koga se razvijala. U tom smislu, dovoljno je podsetiti se da je trgovina razvijenih zemalja nosila epitet tržišna, a naša epitet „plansko-tržišna“. Da ne ostanemo nedorečeni, osećamo potrebu da prethodno izrečeni epitet „plansko-tržišna“ trgovina prokomentarišemo. Trgovina na prostoru prethodne Jugoslavije nosila je obeležje države kojoj je pripadala. Makroekonomski posmatrano, u tom periodu pažnja kreatora ekonomske politike bila je zaokupljena činjenicom kako povećati proizvodnju, posebno industrijsku. Razvoj proizvodnje uz zadržavanje razvoja trgovine (prometnih kapaciteta) krio je u sebi opasnost da prometna sfera postane usko grlo društvene reprodukcije. Pa ipak, na liniji razrešavanja uočenih protivurečnosti, delovalo je i tržište. Usklađivanje proizvodnih i prometnih kapaciteta iznedrilo je nastanak robnih kuća, supermarketa, distributivnih centara, kataloške prodaje i drugih poslovnih formata trgovine. Drugo je pitanje što smo sve ove probleme, nekad zbog nedostatka sredstava, a ponekad i zbog nerazumevanja kreatora i nosioca državne regulative zaobilazili i sa zakašnjenjem rešavali. Prenaglašena uloga državne intervencije u odnosu na tržište u našoj privredi i trgovini, predmet je čestih rasprava naučne i stručne javnosti. U pitanju je tema koja je trajno aktuelna. Uporedo sa razvojem tržišta jača i ekonomska

samostalnost nosioca trgovinske delatnosti. Treba naglasiti da je tržišna orijentacija nosioca trgovinske delatnosti u našoj zemlji započela ranije od ostalih socijalističkih zemalja. Istina, to je bilo tržište robe, ali ne i tržište rada i kapitala. Bilo je i ograničavajućih faktora u razvoju trgovine i marketinga, kao što su nestabilnost privrednih kretanja i uplitanje države u privredne tokove. Zato je neshvatljivo da se kod nas ponekad govori o tržištu kao da ga prvi put uvodimo. U tom cilju ilustrativno je zapažanje profesora M. Milosavljevića, koji kaže: [14, str. 20] „Podržavajući tržišno poslovanje i marketing kao poslovni koncept ne bih želeo da od svega toga stvaram mitomaniju i zablude. Prihvatanje tržišta i marketinga, iako značajno, „nije čaroban lek“ za sve bolesti savremenog preduzeća. Ali nesumljivo je konceptijsko-analitička osnova da se razumno prilazi rešavanju postojećih i budućih problema, na koje ćemo u poslovanju naići“. Pa ipak, tržišna orijentacija nosioca trgovinske delatnosti u našoj zemlji, sa stanovišta celovitog marketinga, znatno zaostaje u odnosu na razvijene zemlje. Razvojem tržišta obogaćuje se sadržaj trgovinske politike u okvirima objektivnog delovanja ekonomskih zakona. Stoga, nije slučajno da je funkcionisanje trgovine uslovljeno karakterom tržišta i njegovim tržišnim stanjima. Otpočinjanjem tranzicije, naša trgovina se odvija u okviru izmenjenih privrednih okolnosti. Međutim, ne treba ispustiti iz vida da trgovina Republike Srbije već na startu nosi obeležje privrednog sistema kome je dugo pripadala. Ipak, i dalje ostaje zajednički zadatak nosioca državne regulative (kreatora ekonomske politike) i tržišta, kao platforme, na kojoj nosioci trgovinske delatnosti obavljaju marketing aktivnosti, da s pozivom na savremenu teoriju i progresivnu praksu umanje raskorak između naše trgovine i trgovine tržišno razvijenih zemalja.

Trgovinska politika posmatrana kroz vremensku dimenziju

Na kraju ovakvih interpretacija trgovinske politike sa raznih stanovišta, postavlja se pitanje: u čemu se razlikuje trgovinska politika u uslovima globalizacije-internacionalizacije poslovanja u odnosu na prethodne etape privrednog razvoja i šta su njeni osnovni ciljevi?³ Pre nego odgovorimo na ovo pitanje, treba istaći da je trgovina istorijska kategorija, nastala na određenom stepenu razvoja proizvodnih snaga. Njen nastanak vezuje se za treću veliku društvenu podelu rada. Međutim, nauka o trgovini se ubraja u relativno mlade naučne discipline. Sve do Adama Smita i Karla Marksa o trgovini se pisalo jednostrano, bilo da su njene funkcije omalovažavane ili glorifikovane. To ne znači da se problemima trgovine nisu bavili ni drugi teoretičari. Naprotiv, u XV i XVII

³ Reč »politika« je grčkog porekla (»politikos«) i u najširem smislu označava državništvo, odnosno metode rada države, partije, ustanove ili preduzeća – pa čak i pojedinca.

veku Žak Savari i Benko Kotruljić svojim delima udarili su temelje „pravila poslovanja“ u trgovini. Zanimarivanju trgovine u ekonomskoj teoriji doprineo je, pored ostalog, liberalizam u ekonomskoj politici pojedinih kapitalističkih zemalja. Pažnja ovih zemalja bila je usmerena na zakonodavno regulisanje prometa. Zato su se naučno-stručna dela iz oblasti trgovine objavljena krajem XIX i početkom XX veka najčešće odnosila na trgovinsko zakonodavstvo. Mijo Mirković je pod uticajem inostrane literature objavio 1931. godine knjigu „Trgovina i unutrašnja trgovinska politika“. Za nas je posebno značajna definicija trgovinske politike, koja glasi: „trgovinska politika predstavlja granu praktične nauke ekonomske politike, koja ispituje ekonomsku celishodnost sredstava kojima država i ostala javna tela intervenišu u trgovini, unutrašnjoj i spoljnoj, da bi se njeno delovanje uputilo u pravcu ispunjavanja jednog određenog društvenog cilja“ [15, str. 1-6]. Naučni stavovi M. Mirkovića ukazuju na međuzavisnost ekonomske i trgovinske politike. Na konceptu ekonomske politike gradi se strategija trgovinske politike, a njihov sinergijski efekat ogleda se u stvaranju platforme za funkcionisanje trgovinske delatnosti. Trgovinska politika i njeni nosioci usmeravaju privrednu aktivnost trgovinske delatnosti prema potrošaču. Ona traži od nosioca trgovinske delatnosti da preduzimaju organizacione, marketinške, menadžerske, tehnološke, urbano-planske, etičke i dr. mere koje će obezbediti ravnotežu ponude i tražnje. Za razliku od spontanog razvoja trgovine, po kome je tržište ex post regulator protivurečnosti između proizvođača i trgovine, s jedne, i trgovine i potrošača, s druge strane, ona traži ex ante prilagođavanje ekonomski željenom pravcu. Trgovinska politika istovremeno kreira institucionalni ambijent za funkcionisanje učesnika u trgovinskom lancu, ali i sankcioniše sve oblike negativnog ponašanja nosioca trgovinske delatnosti. Ona je svakako i profitno orijentisana, ali joj se orijentacijom na zadovoljenje potreba potrošača ne može osporiti ni humanitarni značaj. Ova konstatacija ima uporište u opšteprihvaćenoj marketing orijentaciji trgovine, gde se specifični društveni ciljevi trgovinske politike ispoljavaju, pored čisto ekonomskih, u domenu rešavanja socijalnih problema, problema zapošljavanja, kulturoloških promena i navika potrošača. Tako shvaćena trgovinska politika ostvaruje se u okviru opštih i posebnih ciljeva. Posmatrano kroz vremensku dimenziju, razlikujemo dugoročne i kratkoročne ciljeve trgovinske politike. Na dugoročnim ciljevima trgovinske politike definiše se strategija razvoja trgovine, a kratkoročnim merama usklađuje tržišna neravnoteža između ponude i tražnje. Nisu retki primeri da se u odsustvu konzistentne trgovinske politike, kratkoročnim merama gase „požari“ često i bez uspeha. Može se, dakle, reći da se kroz trgovinsku politiku ispoljava i društvena odgovornost nosioca trgovinske delatnosti. Zapravo, društvena odgovornost pretpostavlja delovanje, u prvom redu menadžmenta trgovine, iznad direktnih ekonomskih interesa. Uostalom, društvo očekuje od trgovine da usklađuje prostorne, vremenske, kvantitativne i kvalitativne

protivurečnosti (razlike) između ponude i tražnje, odnosno proizvođača i različitih kategorija potrošača, ali i da poštuje pravila i norme ponašanja, u skladu sa vladajućim vrednostima.

Na osnovu prethodnih izlaganja, moglo bi se zaključiti da je trgovinska politika »nauka o svesnoj akciji države, odnosno društva u pravcu formiranja ciljeva i izbora efikasnih mera i instrumenata radi ostvarenja postavljenih ciljeva u trgovini. Trgovinska politika je deo ekonomske politike jedne zemlje. Trgovinska politika se deli na unutrašnju i spoljnu trgovinsku politiku« [23, str. 279]. **Spoljnotrговinska politika** obuhvata mere kojima se reguliše delatnost spoljne trgovine u širem smislu (razmena robe i usluga sa inostranstvom). **Unutrašnja trgovinska politika** obrađuje sve mere kojima se regulišu odnosi u unutrašnjoj trgovini i na domaćem tržištu jedne zemlje. Ova pravna materija obuhvaćena je u trgovinskim zakonima, opštim građanskim zakonima i specijalnim uredbama. Trgovinskim zakonima se celovito rešavaju pitanja obavljanja trgovinske delatnosti.

Unutrašnja trgovinska politika može se podeliti na politiku u **širem i užem smislu**. U **širem smislu**, trgovinska politika obuhvata celokupnu delatnost društva na regulisanju odnosa na tržištu, kao što su: sređivanje ponude i tražnje, poslovni običaji, konkurencija, špekulacija, čuvanje poslovne tajne i sl. Politika unutrašnje trgovine u **užem smislu** obuhvata delatnost društva na regulisanju odnosa u samoj trgovini. Na primer, ovde se ubrajaju mere kojima se utvrđuju uslovi za obavljanje trgovinske delatnosti, mere zaštite materijalnih interesa potrošača, trgovinske struke, odnos trgovine prema proizvođačima i druge mere koje utiču na rad domaće trgovine.

Završavajući ovo izlaganje ne bi trebalo zaključiti da državna intervencija može da zameni tržište. Dilema: državna intervencija ili tržište je lažna [13, str. 396]. Naprotiv, neophodna je osmišljena i sadržajno bogata državna intervencija, ne da zameni, već da kontroliše i učini efikasnijim delovanje tržišta. To treba da znaju nosioci trgovinske delatnosti koji žele da se „uklope“ i iskoriste šanse koje im pruža tržište. Pri tome se može uzeti kao pravilo da potreba za kontrolom konflikata nastaje zbog usklađivanja interesa trgovinskih kompanija i širih društvenih interesa. Drugo je pitanje intenziteta konflikata. On zavisi od dostignutog nivoa ukupne privredne i društvene razvijenosti. Zbog toga nije moguće govoriti o standardizovanom modelu trgovinske politike, koji se može primeniti u različitim nacionalnim privredama. Nove tendencije u trgovini tržišno razvijenih zemalja, kao što su: internacionalizacija, koncentracija i integracija, standardizacija, elektronska trgovina i dr., nameću potrebu trgovini Srbije da nastavi rad na harmonizaciji sa Evropskom unijom.

Trgovinska politika Evropske unije - orijentir za kreatore trgovinske politike u Srbiji

Trgovinskom politikom EU reguliše se razmena roba, usluga i proizvoda intelektualne svojine na internom tržištu. Njen cilj je da se trgovinska aktivnost odvija na dobrobit čitave zajednice, a ne samo preduzeća koja u toj aktivnosti učestvuju. Nadležnosti nad Zajedničkom spoljnotrgovinskom politikom EU prepušteni su organima Unije, međutim, države članice su dugo zadržavale nadležnosti u regulisanju trgovine na jedinstvenom tržištu, a koja ima tretman unutrašnje (evropske) trgovine. Spoljnotrgovinski odnosi država članica EU regulisani su zajedničkom trgovinskom politikom EU (*Common Trade Policy*).

Trgovinska politika EU ima svoju prošlost, sadašnjost i budućnost. Njena današnja "fizionomija" izgrađivala se korak, po korak. Svaka faza razvoja evropskih integracija bila je praćena odgovarajućom trgovinskom politikom. Podsetićemo se da je evropska ekonomska zajednica (EEZ) predstavljala institucionalno jezgro današnje EU. Ona je bila organizovana kao carinska unija što je podrazumevalo uklanjanje carina i kvantitativnih ograničenja u trgovini između zemalja članica EEZ.

Nakon, nekoliko godina od osnivanja EEZ, došlo se na ideju da ona preraste u Zajedničko tržište (*Common Market*). Ovaj nivo regionalne ekonomske integracije omogućavao je slobodnu trgovinu robom i uslugama, a neki od principa za razvoj Zajedničkog tržišta sadržani su i u Rimskom ugovoru. Omogućavanjem slobodnog protoka faktora proizvodnje (rada i kapitala) i uklanjanjem preostalih nekarinskih barijera u trgovini robom i uslugama nastalo bi jedno tržište u okviru EEZ. Međutim, ova ideja je ostvarena tek 1993. godine stvaranjem Jedinstvenog tržišta EU (Single Market), kada se EEZ transformisala u Evropsku uniju [1, str. 37; 9, str. 60]. Danas, u okviru Evropske unije svih 27 članica učestvuju u projektu jedinstvenog tržišta, uz neka od ograničenja slobodnog kretanja rada. I pored uvođenja zajedničke valute, sve zemlje članice EU nisu članice monetarne unije, jer njih 11 ne ispunjava kriterijume za ulazak u monetarnu uniju.

Kako se "kompletiralo" zajedničko tržište EU, tako su i pojedine nadležnosti u vođenju trgovinske politike prenošene sa država članica EU na organe Unije. Pitanje slobode poslovanja predstavlja jedno od osnovnih pitanja vezano za način funkcionisanja preduzeća. Uvođenje principa **slobode osnivanja i poslovanja na jedinstvenom tržištu EU** je značilo da preduzeća iz jedne države članice EU ne moraju osnivati svoje filijale (pravno nezavisna preduzeća) u drugim državama članicama, već da mogu osnivati svoja predstavništva, ogranke ili objekte (pravno nesamostalne subjekte) [16, 17, str. 470]. Sa usvajanjem Statuta evropske kompanije

olakšano je poslovanje na jedinstvenom tržištu, ali je to zahtevalo i intenzivniju koordinaciju trgovinskih politika samih članica EU.

U **harmonizaciji kompanijskog prava EU** je otišla i korak dalje i pokušala da stvori uslove da se u svim državama članicama EU može osnovati preduzeće - društvo sa ograničenom odgovornošću (limited company) u periodu od 18 radnih dana, uz troškove koji neće prelaziti 213 evra i uplatu udela u kapitalu ne veću od 3.000 evra [17, str. 470]. Ova ideja je do sada jedino zaživela u Velikoj Britaniji, Danskoj, a značajan napredak su ostvarile Francuska, Švedska, Finska, Irska i Grčka. Stvaranje ovakvih uslova prilikom osnivanja preduzeća ima za cilj da se stimuliše preduzetništvo i samozapošljavanje [2, str. 9]. Kreiran je i Statut "evropske kompanije" kojim se definiše Evropska ekonomska interesna grupacija. U okviru ekonomske interesne grupacije posluju preduzeća po principu marketing partnerstva, ali im Statut ne dozvoljava da se spajaju i "osvoje" dominantan položaj na tržištu. Kao primer evropske ekonomske interesne grupacije navodi se industrija Erbas, pre nego što je postala akcionarsko društvo 1999. godine [8, str. 383].

U okviru koordinacije trgovinske politike, najveći stepen saradnje ostvaren je u oblasti **zaštite potrošača**. U okviru zemalja članica EU bilo je potrebno obezbediti isti nivo zaštite potrošača bez obzira da li zaključuju ugovor sa preduzećem iz druge države članice EU, kao da se radi o ugovoru sa preduzećem koje ima sedište u zemlji domaćinu. Na ovakav način, svim potrošačima na prostoru Unije, obezbeđuju se ista pravila, bez obzira gde se vrši kupovina na teritoriji Unije.

Da bi jedinstveno tržište pravilnije funkcionisalo izvršena je i **harmonizacija poreskog sistema**. Osnovni porez koji se primenjuje u zemljama članicama EU je porez na dodatu vrednost (*Value-Added Tax- VAT*). S obzirom da od osnivanja EEZ nema carina prilikom prelaska robe preko internih granica usklađivanjem poreskih sistema omogućeno je da se kompletno ukine kontrola robe na internim granicama [17, str. 471]. Savet Ministara je usvojio Odluku da jedinstvena stopa poreza bude minimum 15%, s tim što je niže stope moguće uvoditi za tačno određene egzistencijalne proizvode.

Politika konkurencije na jedinstvenom tržištu EU: Evropska unija polazi od činjenice da bez rigoroznih antimonopolskih pravila, kontrole državnih subvencija i liberalizacije u sektoru javnih preduzeća, jedinstveno tržište ne bi moglo da funkcioniše. Antimonopolsko zakonodavstvo EU u nekim oblastima "strožije je" od američkog, i ako je iz njega izvedeno. Za razliku od politike zaštite konkurencije u SAD, antimonopolsko zakonodavstvo EU ne bavi se samo dominantnim tržišnim učesćem preduzeća već i kontrolom državne pomoći javnim preduzećima, komunalnim preduzećima, sektoru energetike, telekomunikacija i vode. Nadalje, politika zaštite konkurencije na tržištu EU ima za cilj da eliminiše prepreke između nacionalnih tržišta, čime afirmiše evropsku integraciju. Šta je cilj politike zaštite

konkurencije tzv. "Briselske škole" slikovito govori izjava Leona Britana, bivšeg predsednika Komisije za zaštitu konkurencije u EU koji kaže [11, str. 394]: "ona uključuje pravila o kontroli državne pomoći i pravila o preduzećima kojima su garantovana posebna ili isključiva prava, i posebno je zainteresovana za promovisanje tržišne i evropske integracije".

U oblasti zakonodavstva i politike konkurencije postignut je izvestan stepen harmonizacije propisa država članica EU. U okviru politike konkurencije na tržištu EU regulisane su sledeće oblasti [14, str. 23]:

- restriktivna poslovna praksa (restrictive practices);
- zloupotreba dominantne tržišne pozicije; i
- koncentracija kroz mepdžere i akvizicije preduzeća.

Na ovaj način organi Unije se bore sa nelojalnom konkurencijom, i nastoje da održe slobodnu konkurenciju na jedinstvenom tržištu EU.

Restriktivna poslovna praksa regulisana je članom 81 Ugovora o osnivanju Evropske zajednice [10, str. 340] u kome je propisano da su „nespojivi sa zajedničkim tržištem i zabranjeni svi sporazumi između preduzeća, odluke udruženja preduzeća i dogovorna praksa udruživanja koja može da nanese štetu trgovini između država članica i čiji su cilj ili posledica sprečavanje, ograničavanje ili narušavanje konkurencije unutar zajedničkog tržišta, a naročito koji:

- neposredno ili posredno utvrđuju nabavne ili prodajne cene ili druge uslove razmene;
- ograničavaju ili kontrolišu proizvodnju, plasman, tehnički razvoj ili investicije;
- dele tržište ili izvore snadbevanja;
- primenjuju nejednake uslove na iste poslove sa različitim poslovnim partnerima, stavljajući ih na taj način u jednak konkurentski položaj; i
- uslovljavaju skupljanje ugovora prihvatanjem dodatnih obaveza, koje po svojoj prirodi i trgovinskim običajima nemaju veze sa predmetom ugovora.“

Ukoliko se ugovor sklopi suprotno odredbama člana 81 Ugovora o osnivanju Evropske zajednice, smatra se ništavnim [12, str. 72]. Privredni sporazumi, mogu se izuzeti iz ovih odredbi, uz ispunjavanje određenih uslova, i to [17, str. 472]:

- sporazum o specijalizaciji (*Specialisation Agreements*) koji - podrazumeva sporazume o horizontalnoj proizvodnji, po kojima se svaka firma specijalizuje za proizvodnju jednog proizvoda;

- sporazumi o ekskluzivnoj distribuciji (*Exclusive Distribution Agreements*) koji ma se od strane proizvođača regulišu ekskluzivna prava prodaje proizvoda na određenoj teritoriji i zabranjuje prodaja proizvoda konkurenta;
- sporazumi o ekskluzivnoj kupovini (*Exclusive Purchasing Agreements*) kojima se trgovci obavezuju da će proizvode nabavljati ekskluzivno od određenih dobavljača;
- sporazumi o patentnim dozvolama (*Patent Licensing Agreements*) kojima se odobrava korišćenje odgovarajućeg patentiranog prava, ali na određenoj teritoriji i uz zabranu tehnološkog unapređenja patenta;
- sporazumi o istraživanju i razvoju (*Research and Development Agreements*) kojima se preduzeća udružuju radi zajedničkog israživanja i razvoja proizvoda i postupaka koji su dozvoljeni od strane Evropske Komisije;
- sporazumi o franšizingu (*Franchising Agreements*) kojima se daje pravo upotrebe industrijske i intelektualne svojine drugom preduzeću; i
- sporazumi o dozvoli za korišćenje znanja (*Know-how licensing*) kojima se odobrava drugim preduzećima da koriste stečena i zaštićena poslovna znanja.

Zloupotrebom **dominantne tržišne pozicije (Dominant Positions)** smatraju se sledeće radnje [17, str. 473]:

- određivanje niske cene s ciljem eliminisanja konkurencije,
- diskriminatorno određivanje cena između ili u okviru države članice EU,
- pridobijanje kupaca odobravanjem rabata,
- restrikcija proizvodnje, prodaje i tehničko-tehnološkog razvoja što ima za posledicu negativan uticaj na potrošače,
- odbijanje zahteva za snabdevanje određenih privrednih subjekata i
- nametanje dodatnih obaveza koje nisu u skladu sa ugovorom. (Dopunio: Đ.Ć).

Na osnovu odredbi Zakona o zaštiti konkurencije, dominantan položaj na tržištu postoji ukoliko preduzeće zauzima više od 40% tržišnog učešća. Na osnovu konsultovane literature i empirijskih istraživanja konstatujemo da odredbe poput one koja se odnosi na dominantno učešće nije "mrtvo slovo na papiru" već svojevrni "kontrolor" sprovođenja propisa. Primera za to ima više. Izdvajamo slučaj Majkrosofta kojeg je Komisija za zaštitu konkurencije oglasila krivim 2004. godine jer je uslovio isporuku softvera uključivanjem programa Windows Media Player u operativni sistem Windows. Majkrosoft je kažnjen sa 497 miliona evra, što predstavlja najveću kaznu za jedan poslovni subjekt, a pored toga Windows Media

Player morao se izdvojiti iz Majkrosofta [11, str. 397]. Windows Media Player Pravila EU o zaštiti konkurencije internacionalizuju se i u međunarodnim ugovorima i multilateralnim trgovinskim sporazumima koji su u nadležnosti STO. Međutim, nisu retki nesporazumi između EU i SAD oko dominantnog učešća na tržištu. Kao primer navodi se spajanje Boinga i Mekdonel Dagleasa, pa je povodom ove akcije Komisija za zaštitu konkurencije u EU izrazila negodovanje jer će nova kompanija imati dominaciju na evropskom tržištu džambo-džetova. Na drugoj strani kompanija Erbas je za avijaciju SAD sinonim evropskog protekcionizma i subvencionisane kompanije.

Treba istaći da je Srbija u cilju harmonizacije trgovinske politike sa EU usvojila Zakon o zaštiti konkurencije i Komisiju za zaštitu konkurencije. [20]

Bitan element harmonizacije trgovinskog zakonodavstva Srbije sa trgovinskim zakonodavstvom EU je i **Pravilnik o kontroli spajanja (mergers-merđžeri) i kupovine drugih preduzeća (acquisition-akvizicije)**. [4] Prema ovom Pravilniku svako spajanje (merđžovanje) preduzeća čiji ukupan promet premašuje 5 milijardi evra smatra se dominantnim položajem na tržištu. Kod akvizicija dominantnim učešćem na tržištu smatra se tržišno učešće dva preduzeća čiji promet prelazi 100 miliona evra [17, str. 474-475].

Harmonizacija trgovinske politike Srbije sa EU ima u vidu i zaštitu potrošača. **Zakon o zaštiti potrošača** u EU predstavlja instrumentalizaciju osam osnovnih potrošačkih prava, poznatijih pod oznakom "8P" [7, str. 320]. Po ugledu na EU Srbija je usvojila Zakon o zaštiti potrošača i Nacionalni program zaštite potrošača (NOPS), međutim, za razliku od evrpskog zakona za zaštitu potrošača, iz našeg zakona je izuzeta oblast koja reguliše zaštitu potrošača sa aspekta pružanja finansijskih usluga. [21] To je izazvalo negodovanje kod NOPS-a, tako da se do kraja 2011.godine očekuje normativno uređenje i ovog segmenta potrošačkih prava.

Važan segment trgovinske politike na nivou Unije je usklađivanje **tehničkih propisa i standarda** i uklanjanje prepreka u trgovini. U periodu od 1995. god. do 2001. god. EU i njene članice su uvele oko 1.400 novih tehničkih propisa i standarda. U Beloj knjizi se pod pojmom "tehničke prepreke" podrazumevaju barijere kojima se narušava jedintveno tržište kao što su: standardi za proizvode i usluge, neusaglašen sistem mera, sertifikacija i akredidaticija. Hronološki posmatrano usvajanje Opšteg progama za uklanjanje tehničkih barijera u EZ, otpočelo je, od strane Saveta Evropskih zajednica, još, 1969. [3] Cilj ovog Programa je bilo uklanjanje tehničkih barijera u trgovini zemalja članica.

Prvi sistem koji je uvojen za uklanjanje tehničkih barijera u međunarodnoj trgovini zemalja članica zasnivao se na principu tzv. međusobnog priznanja (Mutual Recognition Principle). Po ovom principu države članice EZ morale su da prihvate proizvode koji se po nacionalnim standardima proizvode i prodaju u

drugim zemljama EZ. Nakon toga se prešlo na tzv. sistem harmonizacije (Harmonization Approach) koji je podrazumevao usvajanje propisa za svaki pojedinačni proizvod, ili komponentu, čime su se harmonizovala nacionalna zakonodavstva u ovoj oblasti. Ovaj sistem je kasnije nazvan „stari pristup“ (Old Approach) i obuhvatao je trećinu robe kojom se trgovalo u EU.

Da bi se harmonizovalo zakonodavstvo iz oblasti tehničkih propisa i standarda na nivou EU formiran je Evropski odbor za standardizaciju (CEN) i Evropski elektrotehnički odbor za standardizaciju (CENELEC). Time EU internacionalizuje sistem tehničkih propisa i standarda u okviru projekta „Memorandum o globalnom pristupu, sertifikaciji i ispitivanju“ (eng. A Global Approach to Certification and Testing Quality Measures for Industrial Products). Reč je o "Novom pristupu sistema kvaliteta u EU „poznatijem kao“ „Evropska vizija kvaliteta“ [6, str. 147]. Uvodi se CE-znak kao oznaka za evropsku usaglašenost kvaliteta (eng. Conformitee European-CE znak). Zemlje koje planiraju da izvoze na tržište EU moraju kroz CE-znak da dokažu da je njihov proizvod u skladu sa evropskim direktivama (bezbedonosnim i zdravstvenim).

„Novi pristup“ (New Approach), usvojen je, u okviru sistema harmonizacije, sa ciljem da ukloni tehničke barijere u trgovini. Na osnovu ovog principa donose se direktive za grupe proizvoda koje određuju minimalne standarde o bezbednosti i kvalitetu proizvoda, dok se veći deo tehničkih zahteva proizvoda prepušta sertifikaciji od strane samog proizvođača. [17, str. 479] Do sada su usvojene 22 direktive, a ovaj sistem se odnosi na oko 17% intra-trgovine EU) [18].

Posmatrano sa aspekta institucionalne infrastrukture može se reći da je Srbija dobrim delom harmonizovala nacionalno zakonodavstvo iz oblasti tehničkih propisa i standarda. U prilog tome govori i podatak, da je formiran "Institut za standarde Srbije", "Akrediciono telo Srbije", "Fond za kulturu kvaliteta", a u okviru Ministarstva ekonomije i regionalnog razvoja formiran je i "Sektor za razvoj i unapređenje infrastrukture kvaliteta". Institut za standardizaciju Republike Srbije i drugi državni organi, treba da podstiču domaću privredu da usvaja standarde koji su harmonizovani sa standardima koji važe na tržištu EU i na taj način pokušaju da poboljšaju plasman proizvoda na tom tržištu.

Poseban segment harmonizacije našeg zakonodavstva sa zakonodavstvom EU odnosi se na **politiku javnih nabavki**. Taj zahtev nije se slučajno našao na dnevnom redu, već s razlogom, ako se ima u vidu da je učešće javnih nabavki u BDP EU, 2000.godine, iznosilo oko 16%. [16, str. 476] Zakon o javnim nabavkama EU propisuje standardnu proceduru, kojom se sprečava zloupotreba i korupcija na tržištu javnih nabavki. Ovim zakonom precizira se postupak javnih nabavki kao što su: procedure jedinstvenog tendera (single tender procedures), procedure selektivnog tendera (selective tender procedures), oglašavanje poziva za

dostavljanje ponuda, vremenski period za dostavljanje ponuda i diskreciono pravo državnog službenika kad može da favorizuje domaće dobavljače. U Srbiji je usvoje Zakon o javnim nabavkama, [19] međutim, u praksi se pokazao kao nekonzistentan što je dovelo i do pojave korupcije u ovom segmentu poslovanja. U pripremi je novi Zakon o javnim nabavkama, ali i ukidanje Agencije za javne nabavke, kao samostalne organizacione celine, tako da će javne nabavke biti u sklopu Ministarstva za finansije.

Zaključak

Usvajanjem koncepta otvorene i moderne tržišne privrede 2000. godine nastaju krupne promene u trgovinskom sektoru Srbije. Polazeći od teorijskih stavova da je trgovina „ogledalo“ svih promena koje se dešavaju u jednoj privredi, to se ona suočava sa brojnim izazovima. Promene koje su obeležile trgovinski sektor Srbije poslednjih godina dobrim delom idu u korak sa aktuelnim tokovima razvijenih tržišnih privreda. S druge strane, ove promene imaju svojih refleksija na trgovinsku politiku, kao skup mera i aktivnosti države u pravcu realizacije ciljeva trgovinskog sektora. Tako trgovinska politika Srbije poslednjih godina sve intenzivnije ide u pravcu harmonizacije sa trgovinskom politikom Evropske unije. U kontekstu tih aktivnosti, dolaze do izražaja područja trgovinske politike koja se usklađuju sa načelima i principima trgovinske politike Evropske unije. Tako je usvojena zakonsko-pravna procedura iz oblasti trgovine, u pravcu harmonizacije sa Evropskom unijom, kao što su: Zakon o trgovini, Zakon o zaštiti potrošača, Zakon o zaštiti konkurencije, Zakon o tržišnoj inspekciji i sl. To su svakako podsticajni faktori harmonizaciji trgovinske politike sa EU. S druge strane, postoje i ograničavajući faktori, kao što su: kašnjenje u donošenju pojedinih zakona, zloupotreba dominantnog položaja, implementacija antimonopolskog zakonodovstva, zaštita potrošača, spora primena zakonsko-pravne regulative iz oblasti elektronske trgovine, tehničkih propisa i standarda, kompanijskog prava i javnih nabavki. Pored toga, posebno treba istaći nepovoljnu činjenicu i to što je Ministarstvo trgovine i usluga "ukinuto" a njegove službe pripojeni Ministarstvu poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede. U momentu pisanja ovog rada (2. mart 2012. god.) Srbija je dobila status kandidata za pregovore, o pristupanju Evropskoj uniji, što nas raduje, ali i dodatno obavezuje kreatore trgovinske politike da ova ograničenja eliminiše i nastavi aktivnosti u pravcu harmonizacije sa Evropskom unijom.

Literatura:

1. Cockfield, L., (1994) *The European Union: Creating the Single Market*, Chicester, UK: John Wiley
2. Commission of the European Communities, (2003) „Implementation report on „2002 Review of the Internal Market Strategy – Delivering a Promise“, Commission Staff Working Paper, Brussels, SEC (2003) 43
3. Conseil des Communautés européennes, (1976) Programme Général du 28 mai 1969 en vue de l' élimination des entraves aux échanges résultant de disparities entre les dispositions législatives, réglementaires et administratives des États membres, Journal officiel des Communautés européennes, Luxembourg, No. C 76/1
4. Council Regulation (EC) (2004) No 139-2004 of 20 January on the control of concentrations between undertakings (the EC Merger Regulation).
5. Ćuzović, S., (2009) *Trgovina (principi, struktura, razvoj)*, Studentski kulturni centar, Niš
6. Ćuzović, S., (2010) *Menadžment kvalitetom u trgovini*, Ekonomski fakultet, Niš
7. Ćuzović, S., Sokolov-Mladenović, S., (2008) Strukturne promene trgovine Srbije u uslovima konkurencije, Zbornik radova „ Regionalni razvoj i demografski tokovi balkanskih zemalja“, Ekonomski fakultet, Niš, str. 317-330.
8. Dinan, D., (2005) *Sve bliža Unija (Uvod u evropsku integraciju)*, Službeni glasnik, Beograd
9. Egan, M., (2001) *Constructing a European Market: Standards, Regulation, and Governance*, Oxford: Oxford University Press
10. European Union, (1997) Treaty establishing the European Community, *Official Journal of the European Communities*, C 340
11. Kotler, P., (1998) *Upravljanje marketingom*, MATE, Zagreb
12. Lopandić, D., Janjević, M., (1995) Ugovor o Evropskoj uniji - od Rima do Maastrichta, Međunarodna politika, Pravni fakultet, Fakultet političkih nauka, Institut ekonomskih nauka i Evropski pokret u Srbiji, Beograd
13. Lovreta, S., Radunović, D., Petković, G., Končar, J., (2000) *Trgovina-teorija i praksa*, Savremena administracija, Beograd
14. Milisavljević, M., (1995) „Koncept marketinga i njegova primena u našoj privredi“, *Marketing*, br. 1, str. 20-30.
15. Mirković, M.,(1931) *Trgovina i unutrašnja trgovinska politika*, Gece Kon, Beograd
16. Strategija razvoja trgovine Republike Srbije, (2003) Ministarstvo trgovine, turizma i usluga- Ekonomski fakultet, Beograd
17. Strategija razvoja trgovine Republike Srbije, (2009)Vlada Republike Srbije, Ministarstvo trgovine i usluga, Beograd
18. www.newapproach.org/directiveList.asp.
19. Zakon o javnim nabavkama, (2008) Službeni glasnik Republike Srbije, br. 116/08.

20. Zakon o zaštiti konkurencije, (2005) Službeni glasnik Republike Srbije, br. 79/05.
21. Zakon o zaštiti potrošača, (2010) Službeni glasnik Republike Srbije, br. /2010.
22. Zebić, M., (1963) *O trgovini i savršenom trgovcu, Život i rad Dubrovčanina Benka Kotruljića*, Udruženje knjigovođa Crne Gore, Titograd
23. Zlatković, Ž., (1995) *Ekonomika trgovine*, Prosveta, Niš

ULOGA JAVNE REVIZIJE U PREVAZILAŽENJU NELEGITIMNOG DUGA I EKONOMSKE KRIZE

Miloš Ilić*, Dušan Saković**

Apstrakt: Narastajući problemi finansijskog tržišta i ponovna pojava svetske ekonomske krize uslovile su turbulentne promene u funkcionisanju finansijskog i nefinansijskog sektora u nacionalnim, ali i međunarodnim okvirima. Problemi su mnogobrojni, a preveliki javni dug ima ozbiljne posledice na više zemalja koje je finansijska kriza pogodila. Jedan deo tog duga predstavlja i nelegitimni dug što, ove ekonomskom krizom pogođene zemlje, dovodi u još težu situaciju. Da bi zemlje uspele da krizu i javni dug dovedu u normalne i dobro kontrolisane okvire uz eliminisanje posledica koje ih prate, moraju se primeniti odgovarajuće mere koje će doprineti rešavanju ovih problema. Iz tih razloga se značajna pažnja mora posvetiti adekvatnoj reviziji javnog sektora, odnosno njenoj mogućnosti rešavanja navedenih problema. Uloga i zadatak javne revizije, jeste da sagleda javne deficite i finansijsku sposobnost države te na osnovu toga da poništi nelegitimni deo javnog duga i da smanji njegov ostatak, što i predstavlja cilj istraživanja ovog rada.

Ključne reči: ekonomska kriza, javni dug, nelegitimni dug, javna revizija

THE ROLE OF PUBLIC AUDIT IN OVERCOMING ILLEGITIMATE DEBT AND ECONOMIC CRISIS

Abstract: The increasing problems of financial markets and re-appearance of the global economic crisis caused turbulent changes in functioning of financial and non-financial sector, in national and international level. The problems are numerous, and large debt has serious consequences for several countries, which are hit by crisis. One part of that debt is illegitimate debt, which put countries in even worst situation. In way to solve these problems, countries have to choose appropriate measures that can contribute to solving this issues. Because of this, considerable attention must be given to adequate public sector audit, regarding its possibility of solving these problems. Role and task of public audit is to review public deficits and financial ability of a country, and on this basis to invalidate the illegitimate part of debt and reduce its residuum, which is the goal of this paper.

Keywords: economic crisis, public debt, illegitimate debt, public audit

* Erste Banka a.d. Novi Sad

** Carlsberg Srbija

Uvod

Svetske ekonomske krize ili samo ekonomske krize, su stari fenomen, i one uglavnom svaki put iznenenade kako ekonomiste, tako i učesnike na finansijskom tržištu, pa i monetarne i fiskalne vlasti. I ma koliko pojedine države bile finansijski moćne, čak ni one tada nisu u stanju da spreče negativne efekte ekonomske krize.

Ekonomske krize postoje otkad postoji i savremeni oblik novca. Međutim, sadašnja kriza ima nekoliko izvorišta. Prema Jurčiću [3, str. 61] prvi je istrošenost postojećeg finansijskog i političkog sistema. Drugi je društveni rad i privatno prisvajanje, odnosno privatni profiti i društveni troškovi. Treći izvor je nesklad današnjih globalnih proizvodnih snaga i globalnih političkih odnosa.

Posebno veliki problemi tokom kriznog perioda su se javljali u zemljama Evropske unije, i to u zemljama na „periferiji“ evropske zajednice (Grčka, Španija, Portugal). Zapadnoevropske banke su novac dobijen od različitih fondova plasirali u, i ovako teško zadužene zemlje, po mnogo većim kamatnim stopama u odnosu na one pod kojima su ih dobili. Na taj način su se bankari enormno bogatili, a zemlje koje su bile pod velikim pritiskom ekonomske krize, dovodile u gotovo bezizlaznu situaciju. Taj dug koji je predstavljao dodatno breme zemljama, jeste nelegitimni deo duga.

Nelegitimni dug predstavlja rezultat politike koja stavlja u prvi plan neznatnu manjinu stanovništva na račun ogromne većine građana. Ono što je činjenica, jeste da je taj dug nepravedan i da bi države trebale da imaju određeni aparat kojim bi uspele da reše tu nepravdu i da im taj aparat služi kao odbrana za ubuduće. Jedan od takvih aparata jeste javna revizija.

Javna revizija bi trebala da drži javni dug građana pod kontrolom, kako bi izbegle pomenute situacije. Njen cilj jeste da odbaci nelegitimni deo javnog duga, ali i da smanji njegov ukupni bilans.

Dakle, javna revizija treba da se ustroji tako kako bi, u kriznim vremenima, na najbolji način štitila interese građana i države. Pod strogim kontrolnim aktivnostima i velikom odgovornošću javna revizija uveliko može da, u neku ruku, drži ekonomsku krizu pod kontrolom.

Nelegitimni dug kao sastavni deo ekonomske krize

Nastanak ekonomsko-finansijske krize u Sjedinjenim Američkim Državama 2007. godine i njeno inteziviranje u 2008. potvrdilo je sad već ustaljen termin da je svet postao globalno selo. Povezanost svetskih tržišta, poslovanje multinacionalnih kompanija, masovne komunikacije, slobodni protok kapitala, radne snage i informacija doveli su do toga da kriza hipotekarnog tržišta u SAD-u vrlo brzo izađe iz okvira severnoameričkog kontinenta i da se proširi na Evropu i ostatak sveta. Slomom tako jednog starog kreditnog instrumenta kriza sa najpre ispoljila kao finansijska, da bi se vrlo brzo prelila na realni sektor mnogih svetskih privreda, koje tako upadaju u recesiju. "Znak recesije je da javna potrošnja nije na nivou pune zaposlenosti... Drugi znak recesije je da banke ne daju kredite na nivou pune zaposlenosti" [2, str. 8].

Recesija je najozbiljnije pogodila najrazvijenije zemlje sveta, zemlje dužnika, zemlje izvoznice sirovina i energenata, kao i zemlje u tranziciji. Posebno veliki uticaj je cela situacija imala na teritoriji Evropske unije, odnosno na zemalje južnog i jugo-istočnog dela evropske zajednice. Ove zemlje su bile u problemu oko visine svog javnog duga sredinom poslednje decenije prošloga veka, a novonastala kriza je tu situaciju samo pogoršala, odnosno mnogo povećala dug.

Svu tu situaciju su dobro iskoristile zapodnoevropske banke, koje su iskoristile fondove pozajmljene od Federalnih rezervi i Evropske centralne banke, te plasirajući ta sredstva u periodu od 2007. do 2009. godine po mnogo većim kamatama te samim tim ostvarujući ogromana profit.

Za vreme velikih turbulencija na finansijskom tržištu u evro zoni tokom 2010. godine, Evropska centralna banka je kreditirala banke po veoma povoljnoj kamatnoj stopi od 1%. Ovako nisku kamatnu stopu su privatne banke iskoristile za ostvarivanje svog profita. Jedan od takavih primera je pozajmljivanje sredstava Grčkoj po kamatnoj stopi od 4 do 5 % na tromesečne kredite, kao i oko 12% na desetogodišnje državne obveznice. A sve se to pravdalo kao podrazumevani rizik, zbog velike rizničnosti zemalja sa kojima posluju. Međutim ni tu nije bio kraj, nego je sredinom naredne godine, kamata na grčke državne obveznice premašila 16,5%, što je značilo da je Grčka mogla da se zaduži samo na tri ili šest meseci, ili da se obrati Međunarodnom monetarnom fondu (MMF) ili drugim evropskim vladama.

Sve to je navodilo na već jedan već viđen scenarijo, takozvani Brejtdijev plan [7, str. 58]. Na početku krize koja je izbila osamdesetih godina, MMF i vlade velikih sila, došle su u pomoć severnim privatnim bankama koje su preuzele ogroman rizik dajući zajmove zemljama Latinske Amerike. Kada se Meksiko našao u situaciji da ne može da otplati svoj dug zbog uzajmnog uticaja rasta kamatnih stopa i pada

njihovih izvoznih prihoda, MMF i zemlje Pariskog kluba pozajmile su im kapital pod uslovom da nastave otplatu i sprovede planove štednje. "Potom, kada je dug narastao, na snagu stupa Brejdijev plan, odnosno uključivanje restrukturiranje duga glavnih naroda dužnika njegovom zamenom državnih hartija od vrednosti. Na taj način dolazi do smanjenja javnog duga u velikom procentu (i do 30%), ali se državnim hartijama od vrednosti garantovala kamtna stopa od 6%, što je predstavljalo veliki profit za banke"[6, str. 2]. Plan za štednju je nastavljen, ali je u dugom roku ukupan dug ipak povećan.

Ovakav scenarijo je mogao, i još uvek može, da zadesi Grčku, Portugal, Španiju i druge zemlje evropske zajednice koje su pod velikim pritiskom ekonomske krize. A to je jedan od osnovnih razloga zašto bi dug trebao da se i ukine, odnosno on mora da bude revidiran uz učešće građana kako bi se otklonio njen nelegitimni deo. U suprotnom, ako se ovo ne uradi, zemlje pogođene krizom će doživotno služiti kaznu, a sve u korist bankara koji snose krivicu. Možda je najbolji primer za to, upravo, Grčka, jer terapije štednje dolaze konstantno a poboljšanja u kasi nema. Kao što smo već napomenuli, najveći deo duga je nelegitiman, jer se favorizuje manjina stanovništva u odnosu na većinu.

Zemlje koje su se sporazumevale sa MMF-om, Evropskom Unijom kao i Evropskom centralnom bankom, novi dugovi nisu samo nelegitimni nego su i nepravedni. Postoje tri osnovna razloga koja to objašnjavaju [6, str. 2]:

1. krediti su dati pod uslovima koji narušavaju ekonomska i socijalna prava velikog dela stanovništva
2. zajmodavci ucenjuju ove zemlje
3. zajmodavci prave beskrupulozan profit posredstvom previsokih kamatnih stopa.

Iz navedena tri razloga, javni dug bi morao da bude revidiran. Javna, odnosno državna revizija zemalja bi trebala da se uključi u ovaj proces kako bi se nelegitimni deo javnog duga poništio i kako bi se smanjio njegov celokupni bilans.

Obimno smanjenje javnog duga je neophodan, ali ne i dovoljan uslov da se zemlje Evropske unije izvuku iz krize. Ono što se mora naglasiti jeste da je javna revizija ona koja bi trebala da preuzme odgovornost za novonastalu situaciju kako bi put ka izlasku iz krize bio bliži.

Aparat javne revizije

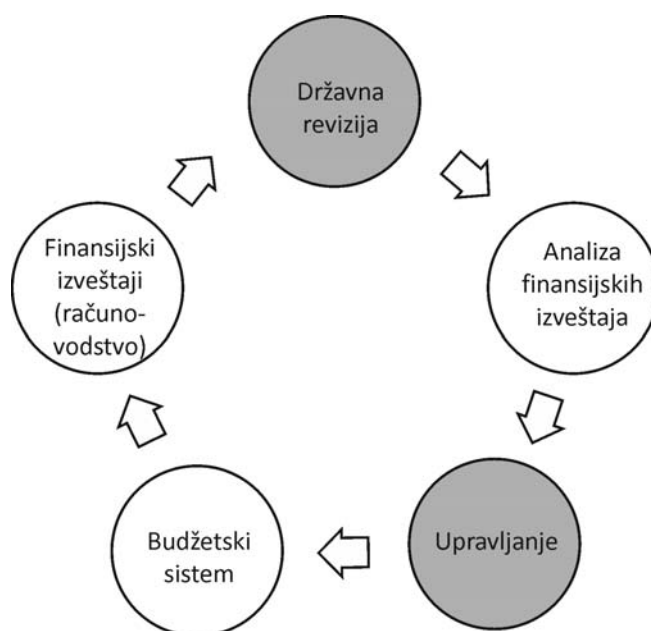
Kao što smo već napomenuli, kao jedno od mogućih rešenja za prevazilaženje trenutne ekonomske krize i njenog nelegitimnog duga jeste javna revizija.

Kada bi posmatrali javni sektor (koji obuhvata nacionalne vlasti, regionalne uprave, lokalne samouprave i slične državne entitete) bez javne revizije tada bi bilo jasno da nešto nije dobro u takvom sistemu. Javna revizija ima veoma važnu ulogu i mesto u ukupnim aktivnostima države, pogotovo u državama sa tržišnom privredom, jer interesnim grupama pažnju privlači kako prikupljanje tako i trošenje finansijskih sredstava na nivou države. Naime, javnost je veoma zainteresovana da zna kako država troši finansijska sredstva, a da bi te informacije bile upečatljive i uverljive, svoje mišljenje treba da da i javna revizija. Ona je veoma važna karika u lancu odgovornosti, pogotovo u slučajevima trošenja finansijskih sredstava.

Dakle, javna revizija pojačava odgovornost, jer sa jedne strane proverava one koji prikupljaju sredstva, a sa druge strane proverava one koja ta sredstva troše. Pored toga, javna revizija proverava i analizira protekle finansijske događaje, odnosno ona otkriva prevare i korupcije, kao i postojanje nezakonitih procedura kojima se omogućuje trošenje javnih sredstava.

Sasvim je jasno da je interna revizija veoma kompleksna disciplina, ali njena uloga u državnom aparatu je jasno definisana. To nam najbolje prikazuje slika1.

Slika 1 Mesto državne revizije u budžetskom okruženju



Izvor [str. 53]

Kada se definiše mesto javne revizije u državnom aparatu, onda bi se od nje trebale očekivati i određene koristi. Naravno, da bi se te pozitivne karakteristike i mogućnosti javne revizije prikazale što doslednije neophodno ih je sistematizovati. Kada izvršimo sistematizaciju koristi koje društvo očekuje od javne revizije, onda dobijamo sledeće [5, str. 53]:

- javna revizija bi trebala da bude u potpunosti institucionalizovana, jer tako ne bi postojale bilo kakve sumnje u legitimnost njenog rada,
- obaveza obavljanja revizije finansijskih izveštaja državnih organa treba da doprinese povećanju njihovog kvaliteta, pouzdanosti i međusobne uporedivosti,
- obavljanje revizije poslovanja državnih organa posredno će poboljšati zakonitost njihovog poslovanja, te efikasnost, efektivnost i ekonomičnost, što se direktno oslikava na racionalizaciju javne potrošnje na državnom nivou,
- revizorske izveštaje je potrebno dostavljati nadležnim državnim organima,
- misija javne revizije realizovaće se u skladu sa: propisima, standaradima, opšteprihvaćenim načelima, metodama i principima i etičkim zahtevima,
- institucija bi trebala da ostvaruje intezivnu stručnu i svaku drugu saradnju sa Međunarodnom asocijacijom računovođa i revizora,
- institucija treba da edukuje kadar za obavljanje državne revizije, u saradnji sa profesionalnom asocijacijom računovođa i revizora.

Međutim, i pored svih svojih prednosti koje javna revizija donosi u svom postojanju i poslovanju, veoma je važno shvatiti da ona, pored toga, ima i određena ograničenja. Odnosno, mora se shvatiti da i javna revizija ima svoje granice, da i za nju još uvek posotoje stvari za koje nema rešenje. Ta ograničenja najčešće su posledica [4, str. 32]:

- načina odabira i korišćenja uzoraka,
- obavljanje revizije u uslovima korišćenja savremenog kompjuterizovanog, računovodstvenog informacionog sistema,
- revizijskih i drugih relevantnih rizika,
- materijalnost i relevantnost prikupljenih dokaza.

Ipak, čak i samo poznavanje ovih posledica odnosno ograničenja, ne samo da eliminiše negativne efekte, nego ih često može pretvortiti u određenu vrstu komparativne prednosti.

Pored svega navedenog, ono što se ne može zaobići jeste nezavisnot javne revizije. Ona bi uvek trebalo da bude potpuno nezavisna od vlade, a u

profesionalno smislu nezavisna i od parlamenta koji je formira. Nezavisno, profesionalno delovanje i izveštavanje javne revizorske institucije jedna je od osobina demokratskog uređenja države [1, str. 2].

Sasvim je jasno da je revizija javnog sektora jedno dobro i kvalitetno rešenje koje se može iskoristiti u periodima trenutne krize. Širok dijapozon stručnjaka, koji kvalitetno obavljaju svoj posao, samo dodatno povećava njen kvalitet i daje joj više na značaju. Sada bi se taj kvalitetet trebao iskoristiti kako bi se izašlo iz krize i kako bi se državni dugovi sveli na normalnu i pravednu cifru. To će biti jedan težak i zahtevan zadatak, ali jednostavno javne revizije širom sveta moraju da shvate koliko je situacija ozbiljna i da su oni jedan od potencijalnih aparata koji države može izvući iz trenutne situacije. U suprotnom mnoge države, pogotovo zemlje u južnom delu Evropske unije, će biti osuđene na propast.

Javna revizija kao kontrola nelegitimnog duga

Kao što smo već napomenuli, kriza je uzdrmala Evropsku Uniju do samih njenih temelja. Javni dug je toliko opteretio neke od zemalja, da se nalaze pred ivicom kolapsa. Vlade koje su posvećene ovom problemu, a koje su podmognute od strane Evropske komisije (EK), Evropske centralne banke (ECB) i MMF-a, sa druge strane finansijske institucije zarađuju veliku količinu novca dok špekulišu o vladinom dugu. Još gora situacija, je ta što su se i preduzeća okrenula protiv većine, odnosno protiv socijalnih i ekonomskih prava većine.

Na sve to se mora dodati još jedan novi problem, koji predstavlja veliko breme oko vrata pojedinim država i njihovim vladama a to je nelegitimni deo duga. Mora se naglasiti da je značajan deo javnog duga pojedinih zemalja nelegitiman. Kada kažemo nelegitiman, mislimo na to da je proizišao iz smišljene politike vlada koje su odlučile da sistemski daju prednost bogatijim klasama odnosno državama a sve na štetu ostalih članova. Poreske olakšice na viša primanja, lično bogatstvo i profit privatnih preduzeća doveli su do toga da vlasti povećaju javni dug kako bi smanjili pad vladinih prihoda [8, str. 3]. A sa druge strane podignuta su poreska opterećenja na niža primanja, što opterećuje gotovo svo stanovništvo.

Međutim, ono što je možda dovelo do još većeg rasplamsavanja problema jeste da zbog smanjenja prihoda zbog krize koju su izazvale privatne finansijske institucije, još jednom je moralo da se finansira dodatnim zaduživanjem. Ovo je jasna situacija u kojoj se može uvideti prava slika nelegitimnosti javnog duga.

Ali kako su finansijske institucije uspevale da raspmlsaju finansijsku krizu i da sve više zemalja dovodu na „tanak led“? Odgovor je veoma lak. Počev još od 2008. godine pa nadalje javni novac je pozajmljivan od privatnih banaka kao i drugih

finansijskih institucija, koje su koristile novac dobijen po veoma niskim kamatnim stopama od centralne banke za špekulativne delatnosti, i pritisak na vlade da povećaju iznose koje im plaća. U zemljama poput Grčke, Irske, Mađarske itd. Zajmovi koji su dobijeni od MMF-a dati su pod uslovima koji idu direktno protiv ekonomskih i socijalnih interesa stanovništva, a ono što je možda još strašnije i gore jeste da ovakvi uslovi najviše pogoduju bankama i drugim finansijskim institucijama. Sve ovo upućuje da se takav dug mora smatrati nelegitimnim.

Ponuđena su brojna rešenja za prevazilaženje teške situacije u kojoj su se pojedine zemlje našle. Za zemlje kao što su Grčka, Irska, Portugal kao i zemlje istočne Evrope, ili drugačije rečeno one zemlje koje su „ucenjene“ od strane špekulanata, MMF-a kao i drugih aparata Evropske unije, bi trebalo da upute poziv za jednostavni moratorijum¹ na otplatu javnog duga. Ovaj predlog je pogotovo prihvaćen u zemljama koje su duboko pogođene ekonomskom krizom.

Komitet za ukidanje duga trećeg sveta (*Committee for the Abolition of Third World Debt – CADTM*) napominje da predloženi jednostrani moratorijum ne može kvalitetno funkcionisati bez određene podrške. Stoga CADTM navodi, da moratorijum mora se izvesti uz veliku podršku revizije javnih kredita. Dakle, CADTM uviđa i prepoznaje kvalitet i značaj javne revizije u rešavanju problema koje je izazvala svetska ekonomska kriza. Ovakva revizija bi trebala da utvrdi odnosno da ponudi vladi kao i javnosti potrebne dokaze i informacije kako bi se deo duga koji nije legitiman odbacio odnosno otkazao. Ono što je možda još važnije i što daje „vetar u leđa“, kako javnoj reviziji tako i vladama, jeste da različiti međunarodno pravni akti daju pravni osnov za takav jednostrani, tj. Suvereni akt otkazivanja duga.

Takođe, mora se naglasiti da zemlje Južne i Jugoistočne Evrope da postoji opasnost i od kontraproduktivnih mera koje mogu da donesu samo štetu a ne korist. Reč je o uvođenju suspenzija otplate. Sve dužničke zemlje moraju da vode račune o ovome, jer kako smo naveli, ovo bi im samo donelo nove probleme. Jedino rešenje je da moratorijum bez obračuna kamate na zakasnele otplate kredita.

Za razliku od zemalja Južne i Jugoistočne Evrope, zemlje poput Francuske, Velike Britanije ili Nemačke, verovatno nemaju imperativ za poziv na jednosmerni

¹ Moratorijum je odlaganje plaćanja dugova, zbog određenih razloga i zaštite dužnika, a određuje ga posebnim aktom država. Aktom o moratorijumu država određuje je li moratorijum generalni i odnosi li se na sve dužnike ili se prepušta sudovima da rešavaju svaki pojedinačni slučaj. Moratorijum se obično određuje u vreme većih kriza, elementarnih nepogoda, ratova i sl., kad je naime većem broju dužnika onemogućeno ispunjavanje obaveza. Obaveze dužnika u vreme moratorijumu miruju. Neretko se i država služi moratorijumom da bi odgodila svoje dugove. Bitno je da za moratorijum postoji državni akt kojim se utvrđuju osnovne pojedinosti takvog postupka.

moratorijum tokom perioda revizije. Ipak, javna revizija se mora izvršiti kako bi se ocenilo trenutno stanje dela duga koji nije validan, odnosno nelegitimnog duga.

U ovakvim situacijama postavlja se pitanja šta je to najvažnije za javnu reviziju? Da li su to procedure, sredstva, aplikativna podrška...? Ne. Naprotiv, najvažnija stvar javne revizije u ovakvim situacijama jeste učešće „građana“, jer oni doprinose transparentnosti i objektivnosti javne revizije. Odbor za reviziju mora da sadrži razne organe vlasti, stručnjake u oblasti revizije javnih finansija, ekonomiste, pravnike, ustavobranitelje, ali i predstavnike društvenih pokreta [8, str. 4]. Na ovaj način se omogućava utvrđivanje i zahtevanje odgovornosti učesnika u procesu zaduživanja. Često se može desiti da će vlada odbiti zahteva za reviziju javnog duga, u tom slučaju se mora utvrditi revizioni odbor građana, bez učešća vlade.

Bilo kako bilo, sasvim je legitimno da privatne institucije i pored njih oni sa visokim primanjima koji imaju dužničke hartije od vrednosti snose teret otkazivanja nelegitimnog suverenog duga, jer su u neku ruku i oni odgovorni za nastajanje i eskalaciju krize.

Revizija javnog duga u neku ruku bi trebala da se koristi i tehnikama forenzičke revizije. Ona u svom procesu rada često će nailaziti na namerene greške, odnosno na prevare i kriminalne radnje, stoga mora poznavati i principe, procedure i alate forenzičke revizije koji joj mogu omogućiti lakši i efikasniji rad. Ukoliko javna revizija i otkrije i pruži dokaze o kriminalnim aktivnostima koji se odnose na nelegitimni dug, njihovi počinioci moraju biti strogo kažnjeni. Dakle, počinioci moraju biti sankcionisani u skladu sa zakonom, bez obzira što su deo izvršne vlasti.

Što se tiče legitimnog dela duga, trebalo bi privoleti poverioce da smanje kamate i glavnice, ali i da odlože dospeće. Veliko pitanje jeste kako popunjavati budžet zemlje i kako iz njega odvajati sredstva za otplatu dugova. Jedan od načina jeste da se iznos u državnom budžetu izdvojen za povraćaj duga mora popunjavati u zavisnosti od ekonomskih uslova, sposobnosti državnog aparata odnosno organa da vrate dug. Jedan od idealnih rešenja jeste posleratna Nemačka. Londonskim sporazumom iz 1953. godine o nemačkom spoljnom dugu je predviđeno da rata ne bude veća od 5% godišnjeg izvoznog prihoda. Na taj način bi zemlja postepeno smanjivala svoj dug ali isto tako ne bi se i dodatno zaduživala.

Dakle, kada sagledamo kakav uticaj ekonomska kriza odnosno njen nelegitimni dug ima na pojedine zemlje onda shvatimo da se sa njim treba uhvatiti u koštac što pre. Kao što smo i videli, javna revizija je jedno kvalitetno i dobro oruđe koje može da posluži za smanjivanja uticaja tog dela duga ali i krize uopšte. Ali i ovde postoji jedna nedoumica, a to je koliko je zaista jaka javna revizija? Međutim, odgovor na ovo pitanje ne možemo dati sa nekom velikom sigurnošću. Nažalost, moraćemo da sačekamo završetak svetske ekonomske krize, da bismo

videli koliko je zaista ona besnila i kolika je bila snaga javne revizije kao katalizatora te krize.

Zaključak

Svetska ekonomska kriza je pogodila ceo svet, i njene posledice se ponovo osećaju u svim poslovnim sferama. Održati je na nekom prihvatljivom nivou nije lako, pogotovo ako njeni efekti imaju i drugu stranu koju možda nije jednostavno videti.

Iako je je kriza pogodila sve zemlje ovoga sveta, u specifičnoj situaciji se nalaze zemlje u južnom i jugoistočnom delu Evropske zajednice. Njihov problem je postojao i pre krize, a odnosio se na veliki dug prema svojim poveriocima. Sa dolaskom kriza, problem ovih zemalja je samo eskalirao. Jedan deo tog duga predstavlja i nelegitimni deo duga, odnosno deo nepravednog duga koje su načinile privatne bankarske i druge finansijske institucije zajedno sa vlastima tih zemalja. U neku ruku one i jesu začetnici ekonomske krize.

Smanjivanje duga, a pogotovo nelegitimnog duga nije lako. Stoga je neophodno imati dobro ustanovljen državni aparat koji će moći da odgovori izazovima i da doprinese da se nagomilani problemi reše. Javna revizija je upravo takvo rešenje.

Javna revizija bi trebala da se odvija pod kontrolom „građana“, koja bi zajedno sa jednostranom i suverenom otplatom predstavljala pravo rešenje za postepeni izlazak iz krize i sprečavanje daljeg zaduživanja. Cilj revizije javnog sektora u ovakvim nekarakterističnim uslovima je da poništi nelegitimni deo javnog duga i da se snažno smanji njegov ostatak.

Obimno smanjenje javnog duga je neophodno, ali ne i dovoljno da bi se zemlje izvukle iz krize. Stoga javna revizija je sasvim solidno rešenje, ali samo dopunjena ozbiljnim merama u raznim oblastima može da postigne potpuni efekat.

Literatura

1. Andrić, M., Krsmanović, B., Čalija, N., Kulina, D (2007), Revizija javnog sektora, Ekonomski fakultet Subotica
2. Hetzel, R.L. (2009), "World Recession: What Went Wrong?", Economic Affairs 29(3)
3. Jurčić, Lj. (2009), Finansijske krize, ACTA ECONOMICA, Ekonomski fakultet Banja Luka, VII (10), str. 59-71
4. Majstorović, A. (2008), Državna revizija u sistemu odbrane, Institut za ekonomiku i finansije, Beograd

5. Majstorović, A., Milojević, I. (2005) Državna revizija, *Revizor*, 7 (32), str. 51-59
6. Millet, D., Toussaint, E. (2011), Facing the Debt Crisis in Europe, www.counterpunch.org/2011/07/15/facing-the-debt-crisis-in-the-europe, pristupljeno dana: 22.01.2012.
7. Toussaint, E. (2008), *The World Bank: A Critical Primer*, Pluto Press, London
8. Toussaint, E. (2011), Eight key proposals for another Europe. www.sadtm.org/Eight-key-proposals-for-another-Europe, pristupljeno dana: 22.01.2012.

APSTRAKTI RADOVA

POSTKRIZNA REALOKACIJA FAKTORA RASTA

Dr Edvard Jakopin*

Apstrakt: Očekivanja da će privredni rast i razvoj, koji se odvijao u prethodnoj deceniji, dovesti do stvarnja institucionalnih i metarijalnih pretpostavki za stabilan razvoj, nisu se u potpunosti ostvarila. Nije rešen problem nepovoljne strukture stvaranja i upotrebe BDP, budući da je domaća tražnja konstantno rasla brže od proizvodnje. Istovremeno, u uslovima razvojnog "tranzicionog jaza", uz nedovoljan obim i nepovoljnu strukturu investicija, rastući budžetski i visok spoljnotrgovinski deficit, visoko učešće javnog duga u BDP i visoku spoljnu zaduženost, zemlja je pod snažnim negativnim uticajem turbulejncija u Evro zoni, koje neminovno stvaraju velike rizike. U radu se analiziraju ključni makroekonomski deficiti (fiskalni i deficit tekućeg bilansa), strukturne neravnoteže, relevantni aspekti sektorske realokacije faktora rasta, sa naglaskom na promene u proizvodnoj strukturi privrede i na faktore rasta produktivnosti. Ukazuje se da su ključni parametri ubrzavanja strukturnih promena u privredi: povećanje investicija, značajno povećanje izvoza, smanjenje spoljnotrgovinskog deficita i deficita tekućih transakcija u platnom bilansu. Navedeni pristup podrazumeva novi makroekonomski model privrednog rasta, u čijoj funkciji treba da budu, u prvom redu, fiskalna, monetarna, investiciona i politika zaposlenosti.

Ključne reči: privredni rast, strukturne promene, faktori rasta, investicije, produktivnost

* Republički zavod za razvoj, Beograd

POVERENJE KAO INSTITUCIONALNI FAKTOR EKONOMSKE USPEŠNOSTI

Vlastimir Leković*

Apstrakt: Poverenje, kao bitna tradicionalna neformalna institucija društva, u poslednjih par decenija predmet je značajnije pažnje društvenih nauka, pa i ekonomske. Radi se o jednom od ključnih faktora koji opredeljuje karakter, kako međuljudskih, tako i ukupnih društvenih odnosa. Sve više prevladava shvatanje da su, uz ostale ključne faktore efikasnosti i efektivnosti tržišnog sistema, ekonomski učinci determinisani i odgovarajućim nivoom poverenja. U radu se analizira uloga poverenja kao podsticajnog faktora uspešnijeg odvijanja ekonomskih aktivnosti u uslovima suočavanja ekonomskih subjekata sa problemima asimetričnih informacija, nepotpunih ugovora, nerazvijenog institucionalnog okvira, neizvesnosti i sl. Ukazuje se da je poverenje, kako personalno, tako i institucionalno, bitan faktor ekonomske uspešnosti, kao i ekonomskog razvoja. Istovremeno, poverenje ima značajnu ulogu u pogledu uspešnijeg sprovođenja društveno-ekonomskih transformacija, što je posebno aktuelno u zemljama u tranziciji.

Ključne reči: institucionalno poverenje, međuljudsko poverenje, socijalni kapital, ekonomska uspešnost

* Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet

INSTITUCIONALNI I POLITIČKI FAKTORI FISKALNE KONSOLIDACIJE

Dr Ljubinka Joksimović*

Apstrakt: Finansijska kriza u nekoliko zemalja Evrope se pretvorila u otvorenu krizu suverenih dugova. Postojeći trendovi tereta javnih dugova per capita mogli bi se promeniti, ali ne uz primarni oslonac na ekonomski rast jer su izgledi za rast u bližoj budućnosti loši. Najbolji pristup za rešavanje krize nije kroz rast, već preko ozbiljnih i bez sumnje bolnih procesa fiskalne konsolidacije sa kojima bi se smanjili državni deficiti i akumuliranje dugova. Posle kratkog razmatranja novije fiskalne i dugovne pozicije u šest zemalja jugoistočne Evrope (JIE), sa posebnim naglaskom na Srbiju, u radu se analizira koji institucionalni i politički faktori mogu dati kredibilitet konsolidacionim naporima i podupreti obavezu prema finansijskoj održivosti. Kako je osetljivost fiskalnih rezultata na ekonomske šokove porasla, tako je tekuća kriza uslovlila određena preispitivanja o tome kako bazični elementi, alati, fiskalnog okvira (fiskalna pravila, fiskalni saveti, srednjoročni budžetski okvir i budžetske procedure) bi trebalo da se dizajniraju ili poboljšaju. U radu se ocenjuje jačina ovih alata i sugeriše njihovo nužno poboljšanje kako bi doprineli smanjenju fiskalnih deficita i javnih dugova. Takođe su data i određena poređenja preliminarnih rezultata, dosad ostvarenih, u razvijanju i implementaciji konsolidacionih planova u zemljama JIE. Na kraju se zaključuje da, iako sve ove obavezujuće alatke i tehnologije mogu podupreti fiskalnu konsolidaciju, one neće biti dovoljne same po sebi ako ne postoji trajnija politička volja za konsolidacijom.

Ključne reči: fiskalna konsolidacija, kredibilnost, pravila, institucije, zemlje JIE

Abstract: The financial crisis in a several European countries has turned into a full blown sovereign debt crisis. The current trends of public debt burdens per capita could be averted, but not by relying primarily on economic growth, for which the outlook is bleak in the near term. The best approach to solving the crisis is not through growth, but through a serious - and no doubt painful-processes of fiscal consolidation to reduce government deficits and debts accumulation. After short consideration of recent fiscal and debt positions of 6 South-Eastern European (SEE) countries, placing emphasis on the Republic of Serbia, paper analyzes which institutional and political factors can lend credibility to consolidation efforts and underpin the commitment to sustainability. Given the sensitivity

* Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet

of fiscal outcomes to economic shocks, the current crisis has led to some rethinking of how basic elements or tools of fiscal framework (rules, fiscal councils, medium term budgetary framework and budgetary procedures) should be designed or improved. The paper assesses the strength of these tools and suggests necessary improvements in order to contribute to decreasing fiscal deficits and public debts. It also presents some comparisons of preliminary results in developing and implementing consolidation plans in SEE countries. It is concluded that while all these commitment tools and technologies can underpin fiscal consolidation, in the absence of sustain political will, they are unlikely to be sufficient on their own.

Keywords: fiscal consolidation, credibility, rules, institutions, SEE countries

INSTITUCIONALNE PRETPOSTAVKE EFIKASNOSTI POLITIKE ZAŠTITE KONKURENCIJE

Dr Boban Stojanović*, Vladimir Radivojević*, Tanja Stanišić*

Apstrakt: Preduslov za uspešno sprovođenje politike zaštite konkurencije kao temelja tržišne ekonomije je adekvatno normativno regulisanje. Sa aktuelnim zakonskim rešenjima u oblasti zaštite konkurencije, Srbija je obezbedila neophodan institucionalni okvir za efikasno funkcionisanje tržišta i uspostavljanje delotvorne konkurencije na njemu. Efikasnost tog okvira neophodno je ocenjivati analizom tržišta, a na osnovu rezultata postignutih u kreiranju ambijenta koji podstiče razvoj konkurencije. Kompatibilnost pravne regulative sa standardima Evropske unije i njena dosledna praktična primena predstavljaju osnovne pretpostavke svrsishodnog funkcionisanja institucija. Skromni rezultati politike zaštite konkurencije u Srbiji nameću potrebu za povećanjem institucionalnog kapaciteta, dogradnjom regulative i njenim koncipiranjem na način koji će obezbediti izgradnju efikasne tržišne privrede. U tom smislu se u radu istražuju ključni elementi institucionalnog okvira koji opredeljuju efikasnost politike zaštite konkurencije. Posebna pažnja se posvećuje praktičnoj primeni ovog okvira, što je ilustrovano kritičkim osvrtom na način i metod odlučivanja Komisije za zaštitu konkurencije u vođenju postupaka na monopolizovanim tržištima.

Ključne reči: zaštita konkurencije, institucije, monopol, tržište, Srbija, zemlje u okruženju

* Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet

SISTEMSKA OGRANIČENJA KONKURENTNOSTI PRIVREDE SRBIJE

Dr Ljiljana Maksimović*

Apstrakt: U radu se analiziraju načini merenja konkurentnosti kao i Globalni indeks konkurentnosti koji prema metodologiji Svetskog ekonomskog foruma rangira konkurentnost zemalja u globalnim okvirima. Polazi se od hipoteze da su makroekonomske performanse nacionalnih privreda u pozitivnoj korelaciji sa njihovim globalnim indeksom konkurentnosti, koja se dokazuje na primeru Srbije, Hrvatske, Slovenije i Slovačke. Druga hipoteza je da su loše makroekonomske performanse privrede Srbije i loš rang prema Globalnom indeksu konkurentnosti, rezultat sistemskih ograničenja u privredi Srbije. Analiza u radu ukazuje da su sistemska ograničenja, kao što su koncept tranzicije (privatizacije) i njegova realizacija, koncept makroekonomske stabilizacije, koncept institucionalnih reformi i koncept restrukturiranja privrede, glavni uzročnici nekonkurentnosti privrede Srbije.

Ključne reči: konkurentnost, globalni indeks konkurentnosti, sistemska ograničenja

SYSTEMIC LIMITATIONS OF THE COMPETITIVENESS OF SERBIA'S ECONOMY

Abstract: The paper analyzes the manners of measuring competitiveness as well as the Global Competitiveness Index, which, pursuant to the methodology of the World Economic Forum, ranks countries' competitiveness within global frameworks. The analysis begins with a hypothesis that macroeconomic performances of national economies are positively correlated with their global competitiveness index, which is provided evidence for on the examples of Serbia, Croatia, Slovenia and Slovakia. The other hypothesis is that the bad macroeconomic performances of the Serbian economy and its bad ranking according to the Global Competitiveness Index are the result of systemic limitations in the Serbian economy. The analysis presented in the paper shows that systemic limitations such as the concept of transition (privatization) and its realization, the concept of macroeconomic stabilization, the concept of institutional reforms and the concept of restructuring the economy are the main originators of the non-competitiveness of Serbia's economy.

Keywords: competitiveness The Global Competitiveness Index, systemic limitation

* Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet

ODRŽIVA KONKURENTNOST IZ UGLA DEMOGRAFSKE TRANZICIJE

Dr Slavica Manić,* Dr Dragan Azdejković*

Apstrakt: U najnovijem izveštaju Svetskog ekonomskog foruma ustanovljeno je da indeks globalne konkurentnosti ne pokriva analizu pokretača održive konkurentnosti, a zanemarivanje istih može prouzrokovati preosetljivost privreda na negativne posledice svih budućih „šokova“. U potencijalno najproblematičnija uključena su demografska pitanja, pogotovo ono koje tangira promene u starosnoj strukturi stanovništva. Naime, način na koji je populacija raspoređena u različite starosne grupe utiče na produktivnost, te na izdatke za penzije i zdravstvenu negu. Prepoznavanje važnosti demografskih tokova za „oblikovanje“ konkurentnosti u narednom periodu predstavlja ključni motiv za pisanje ovog rada. Osnovni ciljevi su sledeći: a) da se prikažu teorijska saznanja o ekonomskim konsekvencama promena u starosnoj strukturi stanovništva; b) da se analiziraju osobenosti demografske tranzicije u različitim regionima i potencijalni efekti iste na održivu konkurentnost privrede.

Ključne reči: održiva konkurentnost, demografska tranzicija, starosna struktura stanovništva

SUSTAINABLE COMPETITIVENESS: DEMOGRAPHIC TRANSITION'S PERSPECTIVE

Abstract: In its latest report World Economic Forum found that the global competitiveness index does not cover the analysis of drivers of sustainable competitiveness, and ignoring them may cause economies' vulnerability to the negative effects of all future "shocks". Potentially the most problematic are demographic questions, particularly that one concerning changes in the age structure of population. Namely, the way in which the population is distributed across different age groups affects the productivity, as well as the expenditures for pensions and health care. Recognizing the importance of demographic trends for "shaping" of competitiveness in the future is the key motive for writing this paper. The main objectives are as follows: a) to review theoretical considerations about the economic consequences of changes in population age structure, b) to analyze the features of

* Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet

the demographic transition in different regions, as well as their potential effects on the sustainable competitiveness of an economy.

Keywords: sustainable competitiveness, demographic transition, age structure of the population