

**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 Ljiljana Maksimović

Recenzenti:

Prof. dr Siniša Zarić

Prof. dr Slobodan Cvetanović

Prof. dr Boban Stojanović

Redaktor

Prof. dr Vlastimir Leković

**Štampanje Zbornika radova finansijski je podržalo
Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja
Republike Srbije, Broj: 451-03-00087/2015-14**

Tehnička priprema

Biljana Petković

Štampa

Univerzal - Čačak

Tiraž - 200

ISBN 978-86-6091-056-3

© 2015

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

SADRŽAJ

Predgovor	V
Uvodni referati	
Dinamičko preduzetništvo - konkurentnost - privredni rast Edvard Jakopin	3
Uticaj stranih direktnih investicija na ekonomski rast zemalja Zapadnog Balkana Ljiljana Maksimović	23
Referati	
Institucije potrebne za pokretanje ekonomskog rasta i održivost razvoja Vlastimir Leković	43
Institucionalni aspekti reformskih procesa u zemljama Centralne i Istočne Evrope Zoran Arandelović i Petar Veselinović	65
Institucionalne reforme u svetlu političke centralizacije i prevazilaženja interesnih konflikata Dragan Petrović i Ivan Marković	89
Institucionalne pretpostavke unapređenja efikasnosti privrede: Primer vladavine prava Nemanja Gligorijević i Miloš Pavlović	109
Determinisanost ekonomskih performansi vladavinom prava: Primer privreda Jugoistočne i Centralne Evrope Vladan Ivanović	129
Kontroverze o statistički značajnoj povezanosti inflacije i ekonomskog rasta: Primer Republike Srbije Nemanja Lojanica i Miroslav Đorđević	149
Merenje inovativnosti javnog sektora: Teorijski i empirijski izazovi Slavica Manić i Ljubinka Joksimović	165
Odakle danas dolazi rastući značaj inovacija u javnom sektoru? Ljubinka Joksimović i Slavica Manić	183
Efikasnost rada institucija u oblasti zaštite konkurencije: Primer tržišta mobilne telefonije u Republici Srbiji Boban Stojanović, Zorana Kostić i Jelena Šaranović	199
Finansijska tržišta i privredni rast u zemljama Centralne Evrope: Pouke za privredu Republike Srbije Igor Mladenović, Slobodan Cvetanović i Mladen Vučković	215

Izazovi i iskušenja ekonomske politike u uslovima novih globalnih procesa	
Marija Petrović-Ranđelović i Dalibor Miletić	229
Uticaj eksternih faktora na regionalni razvoj	
Miloš Todorović	249
Problem održivosti spoljnog duga Republike Srbije	
Nenad Janković i Nenad Stanišić	261
Institucionalne mogućnosti za zpošljavanje mladih u Republici Srbiji	
Gordana Marjanović i Vladimir Mihajlović	279
Inicijalna javna ponuda kao pokretač razvoja tržišta kapitala	
Milena Jakšić i Violeta Todorović	293
Strategija stvaranja poslovnog okruženja za ulazak stranih direktnih investicija u privredu Republike Srbije	
Vladimir Mitrović i Ivana Mitrović	309
Razvojna politika i podrška ženskom preduzetništvu	
Danica Drakulić i Kristina Budimčević	327
Faktori i efekti zadovoljstva poslom	
Vesna Stojanović Aleksić, Jelena Erić Nilsen i Snežana Živković	337
Aktuelni tokovi u funkcionisanju trgovine Republike Srbije	
Svetlana Sokolov-Mladenović i Đorđe Ćuzović.....	353
Savremene tendencije u turizmu i njihov uticaj na održivi razvoj turizma u ruralnim područjima Republike Srbije	
Branislav Živković	371

PREDGOVOR

Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, u saradnji sa Savezom ekonomista Srbije, organizovao je tradicionalni, četrnaesti po redu, naučni skup pod nazivom *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije u 2015. godini*. Naučni skup je održan, 03. aprila 2015. godine, na Ekonomskom fakultetu u Kragujevcu. U zborniku radova, *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije*, publikuju se dvadesetdva rada, prezentirana od strane četrdesetjednog učesnika Naučnog skupa.

Podnosioci uvodnih referata, ukazali su na neophodnost definisanja podsticajnih mehanizama koji će omogućiti uspješnije rešavanje ključnih problema ekonomskog rasta i održivosti razvoja Republike Srbije. Naglašeno je da je dinamičko preduzetništvo jedan od bitnih generatora privrednog rasta i konkurentnosti, zbog svojstava da: brzo reaguje na tržišne signale, efikasno koristi resurse, je inovativno i održivo, omogućava kontinuirani rast zaposlenosti. Imajući u vidu navedene prednosti, neophodna je veća usmerenost državnih politika, kojim je potrebno kreirati i primeniti specijalizovane podsticajne mere kako bi bio ostvaren ovaj strateški cilj ukupnog razvoja zemlje. Bitan uslov uspešnog funkcionisanja privrede i pokretanja dinamičnog ekonomskog rasta i održivosti razvoja jesu investicije. U nedostatku domaćih izvora, dominantan stav jeste da su strane direktne investicije odlučujući izvor ubrzavanja privrednog rasta. U uvodnom referatu je ukazano da ne postoji statistički značajna veza između tokova stranih direktnih investicija i ekonomskog rasta. Shodno tome, zaključak je da privrede u tranziciji (zemlje Zapadnog Balkana) svoj ekonomski rast ne treba da zasnivaju samo na prilivu stranih direktnih investicija, već da pronađu drugi model rasta. U pronalaženju tog modela, bitna je uloga dobrih (inkluzivnih) političkih i ekonomskih institucija. Takođe, ukazano je da u oporavku privrede Republike Srbije, i pokretanju ekonomskog rasta i razvoja, bitnu ulogu ima finansijski sektor kako u svojstvu finansijske podrške ekonomskim aktivnostima, tako i kroz razvijanje finansijskog tržišta.

U referatima koje su učesnici Naučnog skupa podneli, razmatran je veći broj relevantnih pitanja institucionalne izgradnje u tranzicionim ekonomijama, sa naglaskom na ekonomsku realnost Republike Srbije. Shodno potvrđenoj determinisanosti privredne dinamike specifičnostima

institucionalne strukture, učesnici ovog Naučnog skupa su ukazali na neophodnost uspostavljanja i izgradnje političkih i ekonomskih institucija koje će podsticajno delovati na privredne aktivnosti u Republici Srbiji i omogućiti ostvarivanje dinamičnijih stopa ekonomskog rasta i održivost razvoja. Aktuelnost ovog pitanja tim pre je veća jer negativne stope ekonomskog rasta i rastuća nezaposlenost zahtevaju podsticanje aktivnosti sa rastućim prinosima, koje će omogućiti dinamičnije ekonomske aktivnosti i otvaranje novih radnih mesta. Pokretač tih aktivnosti neophodno je da bude industrijska politika, koja bi intenzivirala proces reindustrijalizacije zemlje. Istaknuta je i važnost vladavine prava, kojom se bitno utiče na efikasnost ekonomskog procesa, jer pružanjem veće sigurnosti i stabilnosti za ekonomske aktere, preduzetničke aktivnosti se usmeravaju u najproduktivnije delatnosti. Uprkos protivurečnim stavovima o javnom sektoru, istaknuta je njegova uloga, koji prevazilazi značaj iskazan udelom u ukupnom broju zaposlenih i ekonomskoj aktivnosti bilo koje zemlje.

Pored navedenih stanovišta, u radovima su razmatrana i druga pitanja koja imaju odlučujući značaj za uspešnost funkcionisanja privrede Republike Srbije, za pokretanje ekonomskog rasta i održivost razvoja. Značajna pažnja posvećena je pitanjima: zaštite konkurencije; funkcionisanja finansijskog tržišta; spoljne zaduženosti zemlje i održivosti spoljnog duga; i većem broju drugih bitnih aspekata privrednog rasta i razvoja Republike Srbije.

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

Redaktor

Prof. dr Vlastimir Leković

Kragujevac, maj 2015.

UVODNI REFERATI

DINAMIČKO PREDUZETNIŠTVO - KONKURENTNOST - PRIVREDNI RAST

Dr Edvard Jakopin*

„Nalazimo se usred tihe revolucije gde pobeđuje kreativnost i preduzetnički duh ljudi u čitavom svetu. Takozvana E-generation (entrepreneurial generation) zamenjuje stari dinosaurski tip kapitalizma.“

Jeffry Timmons, 1999.

Apstrakt: Koncept dinamičkog preduzetništva predstavlja najefikasniji razvojni instrument koji tranzicione ekonomije imaju na raspolaganju ukoliko žele da poboljšaju svoju ekonomsku konkurentnost i ubrzaju privredni rast. Brzorastuća preduzeća sa potencijalom rasta (dinamička preduzeća i gazele) su motor razvoja svake privrede. Dinamička preduzeća najefikasnije koriste svoje resursa u tržišnom okruženju, podižu kontinuirano zaposlenost, poboljšavaju svoje bilansne pozicije, brzo reaguju na tržišne signale i, shodno tome, brzo donose poslovne odluke. Ekonomske poruke u radu su usmerene u nekoliko pravaca: definisanje podsticajnih mehanizama u funkciji rešavanja ključnih problema razvoja preduzeća u fazi rasta i razvoja, usmeriti razvoj regulatorne reforme ne samo na otklanjanje prepreka za osnivanje novih firmi, već i na stvaranja povoljnih uslova za rast dinamičnih firmi, promena dosadašnjeg načina finansiranja MSP i afirmaciju strateškog planiranja privrednog razvoja.

Ključne reči: dinamičko preduzetništvo, privredni rast, konkurentnost MSP.

Uvod

Dinamičan razvoj preduzetništva je generator privrednog rasta i konkurentnosti. Preduzetništvo se najdinamičnije razvija u razvijenim tržišnim privredama koje su prve prepoznale njegov razvojni potencijal sa svim pozitivnim efektima na ukupan razvoj zemlje. Zaokružen sistem institucionalne infrastrukture i podsticajnih mera uticao je na potpunu afirmaciju preduzetništva i sve veću usmerenost državnih politika ka pronalaženju i primeni specijalizovanih podsticajnih mera namenjenih inovativnim brzorastućim preduzećima - dinamičkim preduzećima.

* Pomoćnik ministra za privredu, e-mail: edvard@yubc.net

Intenzivniji razvoj preduzetništva u Republici Srbiji (R. Srbija) počinje od 2000. godine u sklopu sprovođenja strukturnih reformi - mala i srednja preduzeća su, paralelno sa procesom privatizacije i privlačenja direktnih stranih investicija, prepoznata kao pokretači ekonomskog razvoja.

Istraživanje dinamičkog preduzetništva u R. Srbiji ima za cilj da testira hipotezu, na primeru srpske privrede, da manje od 5% firmi stvara najmanje 85% privrednog rasta, prihoda i novih radnih mesta (Birch, 1987). Takođe, istraživanje ukazuje na stepen razvijenosti preduzetničkog sektora u R. Srbiji, na razmere zaostatka u razvoju preduzetništva u odnosu na druge tranzicione države, na osnovne probleme u stvaranju podsticajnog preduzetničkog ambijenta i na pravce delovanja kreatora ekonomske politike.

Teorijski kontekst dinamičkog preduzetništva

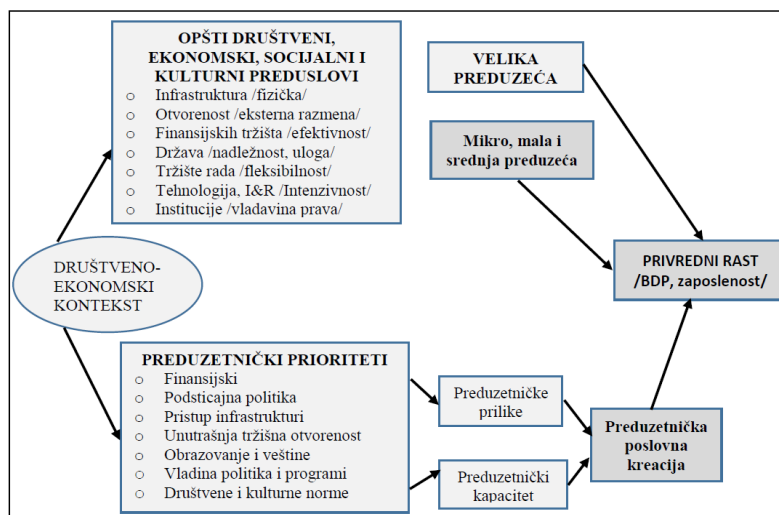
Ključni uticaj na sistemsko istraživanje dinamičkog preduzetništva imalo je istraživanje E. T. Penrose o teoriji rasta preduzeća, kasnije nazvano teorijom resursa (*resource-based view of the firm*, Wernerfelt, 1984, 171-180). Teorija resursa je doživela renesansu početkom poslednje decenije prošlog veka (Prahalad & Hamel, 1990, 79-91). Suština teorije resursa je da se konkurentska prednost postiže resursima koji su vredni, retki, ali koje je teško imitirati i naći im zamenu. „Kao što menadžment pokušava da najbolje koristi resurse koje ima na raspolaganju, pravi dinamičan i interaktivni proces se dešava sa podsticanjem kontinuiranog rasta, ali koji je limitiran“ (Penrose, 1959, 5). Kritičnu ulogu u teoriji resursa imaju menadžeri i preduzetni menadžment timovi, dok su ključni faktori rasta:

- interakcija sa resursima firme,
- subjektivno sagledavanje i stvaranje novih 'koristi za resurse', i
- u kom smeru raste firma i strateško eksperimentisanje.

Katalizator rasta dinamičkog preduzetništva predstavlja upravljanje resursima (Mahoney, 1995, 91-101). Resursi su kognitivni pokretači rasta (Itami and Numagami, 1992, 119-135). Faktori dinamičkog preduzetništva su "intimna i prećutna znanja o resursima firme, sposobnosti, organizacione strukture, standardne operativne procedure, istorijski uslovi i kadrovske specifičnosti" (Williamson, 1996). Analiza dinamičkog preduzetništva treba da odgovori da li „postoji nešto inherentno samoj firmi što ograničava njenu stopu rasta" (Penrose, 1995, XI). Neki autori se nadogradili teoriju resursa predlogom dinamične teorije organizacionog znanja stvaranja (Nonaka, 1994, 14-37; Sveiby 2001, 344-358), kroz interakcije

između pojedinaca. „Dinamične osobine znanja su najvažnije za menadžere“ (Sveiby, 2001, 344).

Sva istraživanja dinamičkog preduzetništva pokazuju visoki stepen međuzavisnosti faktora rasta i ukupnog privrednog rasta. Klasična podela faktora rasta na eksterne (ekološke) i unutrašnje faktore rasta dopunjavana je brojnim novim aspektima dinamičkog preduzetništva. Jedni autori ističu da rast preduzeća zavisi od tri glavna faktora: porast motivacije; sposobnosti; i mogućnosti (Stenholm & Toivonen, 2009), dok drugi ukazuju da je rast preduzeća pretežno pod uticajem sledećih faktora: (1) spoljne i unutrašnje sredine preduzeća, (2) samog preduzetnika ili preduzetničkog tima, (3) inovativnosti i sprovođenja promena, (4) rasta i strateškog pristupa, (5) poslovnog modela i sistema za upravljanje, (6) ljudskih resursa i (7) rasta finansiranja (Roure, 1999).



Slika 1 Međuzavisnost preduzetništva i privrednog rasta

Izvor: Autor, na osnovu GEM 2003.

U brojnim evropskim istraživanjima dokazana je veza između uspeha evropskih gazela i privrednog razvoja, kroz istraživanje seta podsticajnih mera: finansijske, fiskalne, zakonodavne i druge olakšice u započinjanju posla, odnos prema preduzetništvu, tolerancija neuspeha u poslu, spremnost preuzimanja rizika, opšta preduzetnička klima, podsticajno zakonodavstvo u funkciji rasta preduzeća.

Poslednjih nekoliko decenija, fokus istraživača sve više se pomera ka ekološkim faktorima koji utiču na razvoj preduzetništva i rast preduzeća i

obratno, uticaj rasta preduzeća na životnu sredinu. Tako je i razvijen empirijski model koji meri uticaj aktivne politike životne sredine na rast preduzeća (Gabe, 2000).

Evropska komisija je u prošloj deceniji više puta naglašavala da poslovno okruženje nije podsticajno za razvoj preduzetništva. Najnovije obimne analize (EIM, 2011.) su pokazale da se 85% novih radnih mesta može pripisati porastu mikro, malim i srednjim preduzećima, dok je stopa rasta zaposlenosti u ovim preduzećima dvostruko veća nego u velikim preduzećima.

U R. Srbiji nije bilo istraživanja dinamičkog preduzetništva u većem obimu (to se posebno odnosi na uticaj specifičnih faktora, kao što je uticaj životne sredine na rast preduzeća, proizvodne gazele, i drugo). Sistemsko istraživanje i rezultate dinamičkog preduzetništva u R. Srbiji široj javnosti prikazao je Republički zavod za razvoj. Metodološki okvir za diferenciranje brzorastućih preduzeća i gazela bazirao se na korigovanim kriterijumima „Europe’s 500“ i „Europe Innove“ i poznatom Birčovom indikatoru. Iz metodološkog ugla ovaj rad promovise novi koncept istraživanja dinamičkog preduzetništva (Jakopin, 2012; 2013; 2015).

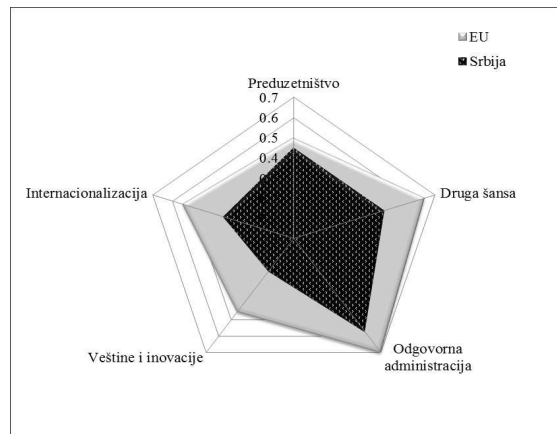
Razvojna pozicija preduzetništva u Republici Srbiji

Relevantna komparativna međunarodna istraživanja o preduzetništvu svrstavaju i rangiraju R. Srbiju veoma nisko ne samo u okviru Evropske unije, nego i u odnosu na zemlje regiona.

Akt o malim preduzećima (Small Business Act - SBA) - predstavlja zvaničan okvir politike razvoja MSP u EU. SBA se zasniva na 10 principa, kroz koje su date smernice za kreiranje i sprovođenje politika na nivou EU i zemalja članica.

Principi SBA se odnose na stvaranje podsticajnog okruženja u kome se preduzetništvo i porodični biznis vrednuju, pružanje mogućnosti za „drugu šansu“ poštenim preduzetnicima koji su bankrotirali, stvaranje pravila i propisa u skladu sa principom „misliti prvo o malima“, stvaranje javne administracije koja više reaguje na potrebe MSP, olakšavanje učešća MSP u javnim nabavkama i bolje korišćenje državne pomoći, olakšavanje pristupa MSP izvorima finansiranja i stvaranje uslova za blagovremeno izmirivanje dugovanja, pomoć MSP kako bi bolje iskoristile mogućnosti zajedničkog tržišta, unapređenje veština i znanja, inovacije, eko-inovacije i izlazak MSP na rastuća tržišta (posebno Kine i Indije). Za sve principe razrađeni su

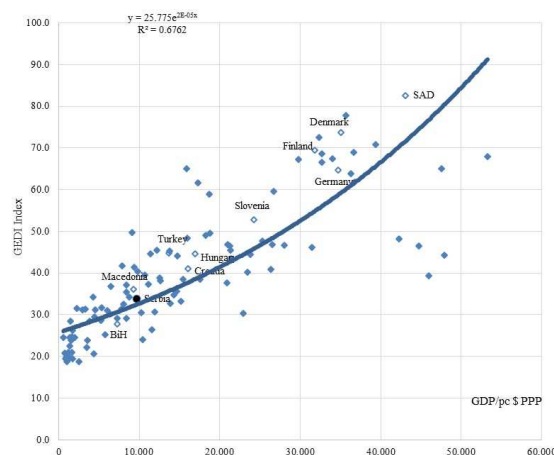
predlozi konkretnih mera i aktivnosti, podeljenih na obaveze Evropske komisije i preporuke za zemlje članice, uključujući i četiri nova propisa koje je usvojio Savet EU i Evropski parlament (direktiva o kasnim plaćanjima, direktiva o e-fakturisanju, Statut evropskog privatnog društva i MSP test).



Grafikon 1 Small Business Act – SBA 2014

Izvor: Global Entrepreneurship and Development Index 2014

Globalni indeks razvoja preduzetništva (Global Entrepreneurship and Development Index - GEDI) (Acs, Szerb, & Autio, 2014) je indikator kvaliteta preduzetništva, posebno vezan za efekte preduzetništva i inovacija, koji su uslovljeni individualnim i institucionalnim faktorima.



Grafikon 2 GEDI 2014.

Izvor: Global Entrepreneurship and Development Index 2014

Vrednost GEDI za R. Srbiju je 33,9 i sa rangom 68, osim Bosne i Hercegovine, najslabije je pozicionirana zemlja u regionu. U grupi zemalja čiji razvoj pokreće efikasnost, R. Srbija je na začelju - najviše rangirana zemlja je Kolumbija (49,8), a najnižu vrednost GEDI ima Mauritanija (18,5). U odnosu na dostignuti nivo privrednog razvoja, nivo GEDI i sva tri pod-indikatora u Srbiji je nepovoljan, što ukazuje na nepovoljnu preduzetničku klimu i usporen recesioni oporavak privrede R. Srbije (Tabela 1).

Tabela 1 Globalni indeks razvoja preduzetništva (GEDI)

	Srbija		Makedonija		Hrvatska		Rumunija		Mađarska	
	V	R	V	R	V	R	V	R	V	R
GEDI	33,9	68	36,1	62	40,9	49	44,6	40	44,5	42
A: Preduzetnički stav	40,6	50	31,6	79	32,9	72	37,3	60	40,5	52
1. Sagledavanje prilika	0,38		0,23		0,18		0,39		0,17	
2. Veštine početnika	0,76		0,45		0,54		0,51		0,52	
3. Bez straha od neuspeha	0,19		0,13		0,22		0,23		0,58	
4. Umrežavanje	0,62		0,51		0,49		0,38		0,48	
5. Kulturna podrška	0,34		0,40		0,33		0,43		0,49	
B: Aktivnosti preduzetnika	28,1	97	35,3	68	38,8	52	42,6	40	44,1	37
6. Prilike za pokretanje posla	0,24		0,28		0,31		0,4		0,48	
7. Žensko preduzetništvo	0,38		0,41		0,35		0,44		0,4	
8. Tehnološki sektor	0,27		0,40		0,62		0,46		0,7	
9. Kvalitet radne snage	0,23		0,38		0,32		0,44		0,42	
10. Konkurencija	0,31		0,45		0,49		0,50		0,45	
C: Preduzetničke namere	33,2	62	41,6	50	51	38	53,9	36	48,9	41
11. Novi proizvodi	0,23		0,32		0,3		0,42		0,44	
12. Nove tehnologije	0,64		0,36		0,54		0,46		0,49	
13. Visok rast	0,36		0,47		0,65		0,88		0,72	
14. Internacionalizacija	0,23		0,72		0,86		0,84		0,84	
15. Rizični kapital	0,31		0,55		0,64		0,50		0,35	

Napomena: V - vrednost, R - rang

Izvor: GEDI 2014.

Analiza sva tri podindikatora GEDI-ja ukazuje na razmere institucionalnog zaostatka preduzetništva u R. Srbiji:

Preduzetnički stav (ATT) - još uvek nepovoljni uslovi poslovanja utiču na nedovoljno prepoznavanje uočenih prilika za započinjanje novog posla, širenje straha od neuspeha (vezano za rast rizičnosti ulaganja) i nedovoljnu društvenu podršku preduzetničkim aktivnostima. Promocija preduzetništva i razvoj sistema nefinansijske podrške su doveli do povećanja obima potrebnih veština kojima raspolažu početnici, kao i njihove umreženosti (jačanje međusobnih veza i širenje korišćenja Interneta).

Aktivnosti preduzetnika (ACT) - prema ovom podindeksu R. Srbija ima najnepovoljniji rang, što ukazuje na dominantnost preduzetnika koji su novi posao započeli zbog obezbeđivanja egzistencije, a ne zbog uočene poslovne prilike, još uvek je nizak nivo obrazovanosti novih preduzetnika i obučenosti angažovane radne snage, uz nizak stepena konkurencije na tržištu. Istovremeno, nizak je udeo novih privrednih subjekata u sektoru srednje i visoke tehnologije.

Preduzetničke namere (ASP) - udeo preduzetnika koji posao počinju novim proizvodom, najniži je u odnosu na posmatrane zemlje. Slično stanje je i u oblastima mogućnosti preduzetnika da primenjuju poslovnu strategiju koja obezbeđuje brzi rast, nivoa okrenutosti novih preduzeća međunarodnom tržištu, kao i stepena angažovanja preduzetnog kapitala.

U odnosu na zemlje na istom nivou razvijenosti, R. Srbija ima komparativnu prednost u veštinama koje poseduju početnici u biznisu i uvođenju novih proizvoda i tehnologije. Slabost je vezana za nedovoljno prilika za pokretanje novih firmi, neodgovarajući udeo ženskog preduzetništva i novih firmi u sektoru srednje i visoke tehnologije, niži kvalitet radne snage, nivo konkurencije, mogućnostima za ostvarivanje brzog rasta i korišćenje rizičnog kapitala, kao i za nedovoljni stepen internacionalizacije preduzetničkog sektora.

Doing business (Tabela 2), pokazuje da u R. Srbiji nije bilo značajnijeg poboljšanja poslovnog ambijenta (91. pozicija na rang listi od 189 zemalja).

Tabela 2 Izveštaj o poslovanju 2014 - komparativna analiza

Doing Business 2015	SRB	HRV	BiH	CG	MAK	SLO	RUM	BUG	MAĐ
	<i>Rang</i>								
<i>Uslovi poslovanja</i>	91	65	107	36	30	51	48	38	54
Osnivanje preduzeća	66	88	147	56	3	15	38	49	57
Izdavanje dozvola	186	178	182	138	89	90	140	101	103
Dobijanje el. priključka	84	59	163	84	88	31	171	125	162
Uknjižavanje imovine	72	92	88	87	74	90	63	57	52
Odobranje kredita	52	61	36	4	36	116	7	23	17
Zaštita investitora	32	62	83	43	21	14	40	14	110
Plaćanje poreza	165	36	151	98	7	42	52	89	88
Prekogranična trgovina	96	86	104	52	85	53	65	57	72
Izvršavanje ugovora	96	54	95	136	87	122	51	75	20
Rešavanje nelikvidn.	48	56	34	33	35	42	46	38	64

Izvor: World Bank - Doing Business 2015, oktobar 2014.

Od zemalja Regiona, R. Srbija ima bolju poziciju samo od BiH (107), a lošiju od Makedonije (30), Crne Gore (36), Bugarske (38), Rumunije (48),

Slovenije (51) Mađarske (54) i Albanije (68). Na prvom mestu liste nalazi se Singapur, dok je drugi Novi Zeland a treći Hong Kong. Slede Danska, Južna Koreja, Norveška, SAD, Britanija, Finska i Australija.

Posmatano, po indikatorima uslova poslovanja R. Srbija je najbolje rangirana u segmentu zaštite investitora i manjinskih akcionara (32. pozicija), a najlošije u segmentu dobijanja građevinskih i drugih dozvola (za gradnju, telefon, odobrenja od raznih inspekcija da bi pokrenuli poslovanje i sl. - 186. pozicija). Poboljšanje pozicije u oblasti Izdavanja građevinskih dozvola, R. Srbija sa ovim stepenom razvijenosti i ekonomskog rasta, mora postići kroz smanjenje broja procedura (16) i potrebnog vremena (264 dana) za njihovo dobijanje. Poboljšanje ovog indikatora očekuje se na osnovu preduzetih mera i aktivnosti u 2015. godini o primeni usvojenog Zakona o planiranju i izgrani. Smanjenje administrativnih procedura i roka za izdavanje dozvola, jedan je od bitnih preduslova za poboljšanje investicione klime u zemlji.

Uticao ekonomske krize na preduzetnički sektor

Preduzetnički sektor u R. Srbiji obuhvata 99,8% preduzeća, u strukturi privrede zapošljava 2/3 radnika, ostvaruje 2/3 prometa i 55% novostvorene vrednosti, u izvozu učestvuje sa 49%, a u BDP sa 1/3. Međutim, u odnosu na velika preduzeća preduzetnički sektor je neproduktivniji i neprofitabilniji sektor.

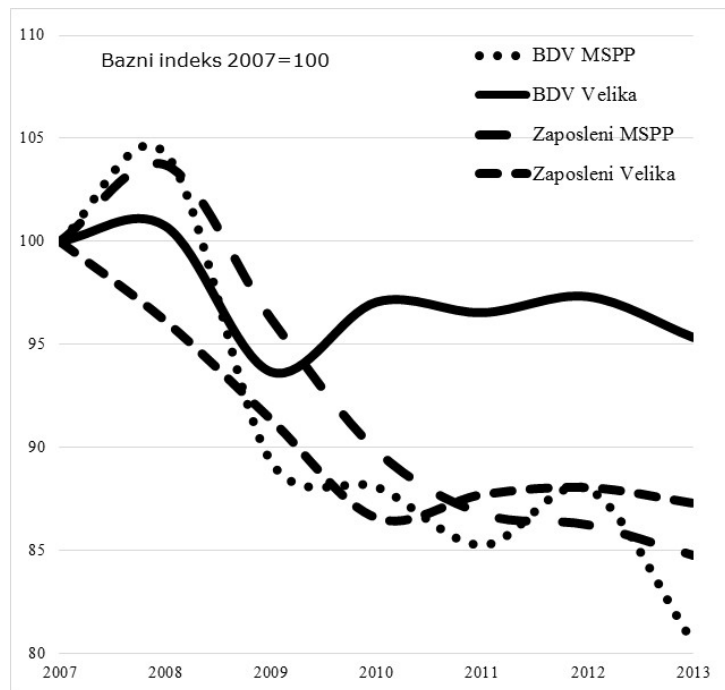
Tabela 3 Uticaj preduzetničkog sektora u privredi (%)

Pokazatelji	2009	2013
Broj preduzeća	99,8	99,8
Broj zaposlenih	66,7	64,9
Promet	67,8	64,3
BDV	57,1	54,1
Izvoz	50,5	43,2
Uvoz	60,9	56,5
Investicije	52,6	44,1

Izvor: Autor, prema APR, RZS

Pozitivni efekti razvoja preduzetništva prekinuti su i anulirani svetskom ekonomskom krizom. Osnovni indikatori efekata razvojne politike (novostvorena vrednost i zaposlenost) u 2013. godini su ispod nivoa dostignutog u predkriznoj 2007. Negativni efekti krize intenzivnije su

ispoljeni kod sektora MSP - u odnosu na 2007. u 2013. godini ovaj segment privrede zabeležio je pad ostvarene dodate vrednosti za 19,5%, a zaposlenosti za 15,2%.



Grafikon 3 Uticaj recesije na preduzetnički sektor

Izvor: Autor

Zbog intenzivnijeg smanjenja zaposlenosti (za 14,4% u privredi i za 12,7% u velikim preduzećima) od smanjenja BDV (13,3% i 4,7% respektivno), ostali deo privrede ostvario je blagi rast produktivnosti, ali je nizak nivo produktivnosti i dalje osnovna karakteristika privrede R. Srbije. Postkrizni rast produktivnosti preduzetničkog sektora prekinut je u 2013. zbog drastičnog pada ostvarene BDV, posebno u mikro i malim preduzećima (za po preko 10% u odnosu na 2012). Problem se usložnjava i činjenicom da, u posmatranom periodu, rast neto zarada nije bio u skladu sa rastom produktivnosti. Međutim, preduzetnički sektor u kontinuitetu ima ispodprosečnu bruto zaradu (88,4% u 2007. i 89,9% u 2013. proseka privrede), dok su zarade velikih preduzeća uvek bile veće od proseka privrede (za 22,1% u 2007. i za 18,6% u 2013). Usporena dinamika recesionog oporavka ukupne privrede, izraženija je kod malih i srednjih nego kod velikih preduzeća.

Rezultati istraživanja

Metodološki okvir

Istraživanje rasta preduzeća obuhvata različite metodološke koncepte, koji uključuju najrepresentativnije indikatore, kao što su: rast ukupnog ili poslovnog prihoda, novostvorena vrednost, broj zaposlenih, tržišna vrednost preduzeća, tržišna učešća, vrednost robne ili uslužne marke, imovina preduzeća, i dr. U radu je afirmisan sasvim nov metodološki koncept merenja dinamičkog preduzetništva u R. Srbiji. Kriterijumi i pokazatelji su rezultat kontinuiranog istraživanja dinamičkog preduzetništva u R. Srbiji (Jakopin, 2003; 2008). Istražavanje je bazirano na kvantitavnoj analizi rasta svih preduzeća u R. Srbiji u period 2009-2013. Metodološki okvir za istraživanje dinamičkog preduzetništva u periodu 2009-2013 se zasnivao na sledećim kriterijumima koje su morala da ispune brzorastuća preduzeća:

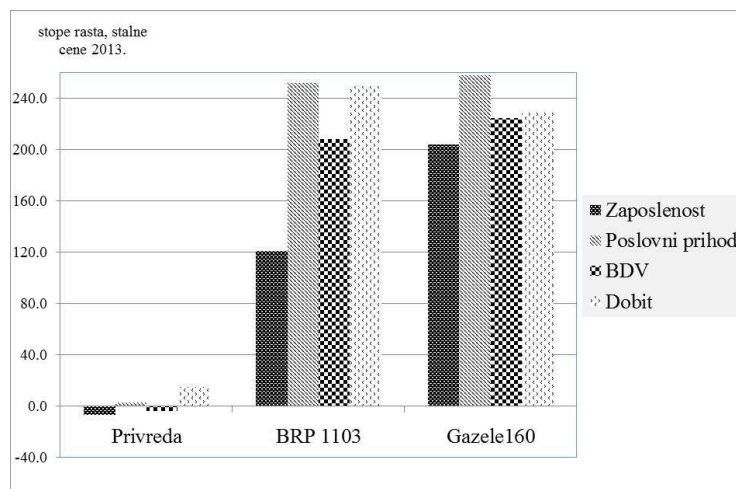
- da je preduzeće neprekidno radilo u periodu od 5 godina 2009-2013;
- poslovni prihod (PP) veći od prosečnog u privredi > 63000 EUR u 2013. (granična vrednost je prosečan u privredi);
- pozitivna vrednost BDV po zaposlenom u 2009. i 2013., koja dostiže 12.400 EUR po zaposlenom u 2013. (granična vrednost je prosečan u privredi);
- najmanje isti broj zaposlenih u 2013. i veću vrednost BDV u 2013. u odnosu na 2009;
- ostvaruju najmanje dva puta brži rast poslovnog prihoda od rasta poslovnog prihoda u privredi (22,89) u periodu 2009-2013;
- da je registrovana minimalna kumulativna dobit 2009-2013;
- isključena su društvena, državna i javna preduzeća;
- isključena su preduzeća iz sektora: L - Poslovanje nekretninama, O - Državna uprava i obavezno socijalno osiguranje, S - Ostale uslužne delatnosti, T - Delatnost domaćinstava kao poslodavca i U - Delatnost eksteritorijalnih organizacija i tela;
- isključena su zavisna preduzeća koja su deo ekonomske celine.

Navedene kriterijume ispunilo je 1.103 preduzeća u 2013.godini, što je 1,2% od ukupnog broja preduzeća u R. Srbiji. Metodološki postupak utvrđivanja gazela u R. Srbiji zasnivao se na poznatom Birčovom indikatoru (Birch, 1987), koji analizira promene u broju zaposlenih, novostvorenoj

vrednosti, ili njihovu kombinaciju. Primenom Birčovog indikatora, diferencirano je 160 gazela u R. Srbiji, što je oko 10% dinamičkih preduzeća.

Celokupan privredni rast u Republici Srbiji generiše 1% preduzeća

U periodu privredne recesije 2009-2013. dinamička preduzeća generisala su celokupan privredni rast u R. Srbiji. U svim privredama njihov broj se kreće između 3-5% svih preduzeća, ona iskazuju iznadprosečan rast prihoda i zaposlenosti, nosioci su inovacija i održivog razvoja. Svaka ekonomija treba svoj fokus staviti na ta preduzeća, da ih ohrabri i da im kontinuirano kreira uslove za rast. Dinamička preduzeća su za R. Srbiju, na osnovu istraživanja koja su vršena poslednjih deset godina, pokretač privrednog rasta.



Grafikon 4 Pokazatelji rasta gazela, dinamičkih preduzeća i privrede

Izvor: Autor

Komparativno istraživanje dinamičkog preduzetništva u Srbiji je izvršeno za dva petogodišnja perioda: 2006-2010, i 2009-2013. U recesionom periodu 2009-2013, došlo je do urušavanja svih privrednih performansi, ali su brzorastuća preduzeća zadržala ulogu pokretača privrednog rasta. Istraživanje je izdvojilo 1.103 dinamička preduzeća (od kojih su 156 gazele) koja su u ovom recesionom periodu:

- učestvovala u rastu poslovnog prihoda R. Srbije sa 110,5%, što znači da su ova preduzeća pokrivala i 10,5% gubitaka ostalog dela privrede;

- generisala trostruko veći rast novostvorene vrednosti u R. Srbiji (cela privreda je 2013. godine imala manju novostvorenu vrednost nego 2009);
- generisala 1/3 rasta dobiti u privredi;
- kreirala 10.000 novih radnih mesta u privredi (2% ukupne zaposlenosti u privredi), dok je u privredi smanjena zaposlenost - 78.000.

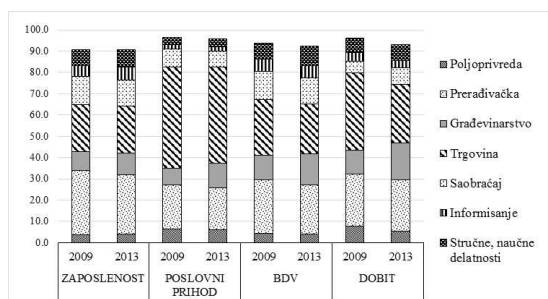
Celokupan privredni rast u periodu 2009-2013. stvorila su 1.103 dinamička preduzeća, odnosno, 1,2% svih preduzeća. Recesija je izuzetno pozitivne ekonomske performanse brzorastućih preduzeća iz perioda 2006-2010. znatno korigovala naniže, ali su dinamička preduzeća i dalje iskazala pozitivne performanse i ostala pokretač privrednog rasta i razvoja u R. Srbiji.

Sektorska struktura dinamičkih preduzeća

Dinamička preduzeća su povećala svoj doprinos privrednom rastu u svim dimenzijama istraživanja. Povećanje uticaja 1.103 dinamička preduzeća za pet godina, uprkos recesionim udarima, je trostruko u svim relevantnim ekonomskim pokazateljima:

- rast učešća zaposlenosti sa 0,8% na 2,0% (sa 9.000 radnika na 19.859);
- rast učešća poslovnog prihoda sa 1,3% na 4,3%;
- rast učešća novostvorene vrednosti sa 1,2% na 3,7%;
- rast dobiti sa 1,7% na 5,2%.

Kretanje učešća srpskih 160 gazela u okviru privrede je još brže od učešća dinamičkih preduzeća, najveći doprinos je na smanjenju nezaposlenosti i ublažavanju socijalnih tenzija (u 160 gazela je 2009. godine radilo 3.184 radnika, a u 2013. godini 9.665 zaposlenih).



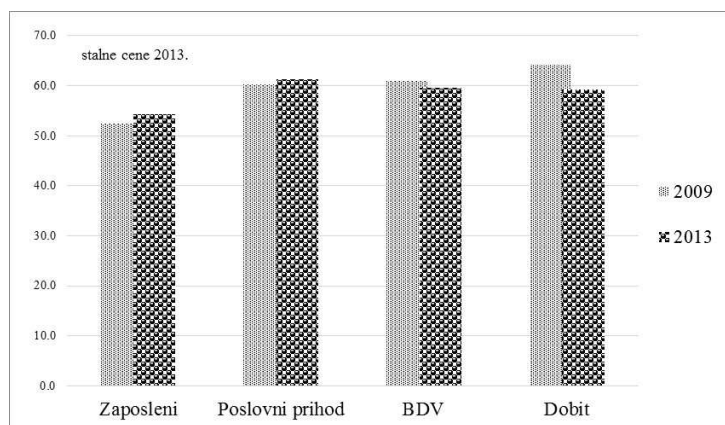
Grafikon 5 Sektorski raspored dinamičkih preduzeća

Izvor: Autor

Sektorska struktura pokazuje da su dinamička preduzeća koncentrisana u sektorima Trgovine (336 preduzeća ili 30%) i Prerađivačke industrije (201 preduzeće, odnosno 18,2%). Negativna kretanja u sektoru prerađivačke industrije ilustruju svi indikatori: smanjeno učešće u broju zaposlenih, u poslovnom prihodu, u novostvorenoj vrednosti.

Regionalni kreatori privrednog rasta

Regionalna distribucija dinamičkih preduzeća i gazela je u senci ekonomske koncentracije u Gradu Beogradu i Južno-bačkoj oblasti: od 1.103 dinamička preduzeća, 627 odnosno, 61,3% je skoncentrisano na ova dva područja. Trend sve brže ekonomske koncentracije pokazuju i ostali pokazatelji dinamičkih preduzeća, tako je u 2013. godini 54,3% zaposlenih, 61,3% poslovnog prihoda, 60% BDV i 60% ukupne dobiti generisano u Gradu Beogradu i Južno-bačkoj oblasti. Takođe, 60% srpskih gazela posluje na ova dva područja.



Grafikon 6 Učešće DP Beograda i Južno-bačkog okruga

Izvor: Autor

Regionalni pokretači rasta i razvoja su u jednom broju regiona odigrali izuzetno značajnu ulogu u promeni privredne strukture, povećanju zaposlenosti i poboljšanju konkurentskih performansi lokalnih privrednih struktura (Slika 2). Učešće brzorastućih preduzeća u kreiranju privrednog rasta u Mačvanskom okrugu iznosilo je 12,5% i Podunavskom 14,3%. Najslabiji regionalni doprinos privrednom rastu u recesionom period dala su brzorastuća preduzeća u Pirotskom, Zaječarskom, Borskom i Braničevskom okrugu (manje od 3% ukupnog BDV).



Slika 2 Regionalni raspored dinamičkih preduzeća u R. Srbiji 2013.

Izvor: Autor

Ekonomska i produžena recesiona kriza uticala je i na razvoj dinamičkog preduzetništva (Tabela 4). Dok je u periodu 2006-2010. poslovalo 2.583 brzorastućih preduzeća (u okviru kojih su 300 gazele), u periodu 2009-2013. broj brzorastućih preduzeća smanjen je na 1.103 (160 gazela). Zbog smanjenja broja dinamičkih preduzeća, smanjio se i njihov uticaj na ukupna privredna kretanja.

Tabela 4 Uticaj krize na DP i gazele

privreda=100	Zaposleni		Poslovni prihod		BDV		Dobit	
	2006-2010							
	2006	2010	2006	2010	2006	2010	2006	2010
Dinamička	3,9	7,5	9,6	18,7	8,7	17,1	12,2	24,5
Gazele	1,8	3,9	4,3	8,7	4,1	8,6	5,5	10,6
	2009-2013							
	2009	2013	2009	2013	2009	2013	2009	2013
	Dinamička	0,8	2,1	1,3	4,3	1,1	3,7	1,7
Gazele	0,3	1,0	0,4	1,4	0,4	1,5	0,6	1,7

Izvor: Autor

Osnovna karakteristika dinamičkog preduzetništva, u odnosu na velike privredne sisteme, je veća rezistentnost na negativne efekte krize. Veći stepen prilagođavanja novonastalom poslovnom okruženju je osnovna karakteristika preduzetničkog poslovanja, na šta ukazuje i porast učešća dinamičkih preduzeća i gazela u formiranju visine osnovnih rezultata poslovanja nefinansijskog sektora. Međutim, zbog niskog nivoa ukupne razvijenosti preduzetničkog sektora, produžena recesija je krupno ograničenje njihovog daljeg razvoja.

Uporedna analiza dinamičkih preduzeća i gazela, i pored različitog obuhvata preduzeća, pokazuje iznad prosečne stope rasta osnovnih indikatora poslovanja privrede. Takođe, dinamička preduzeća u periodu 2009-2013. godine imala su dinamičnije stope rasta osnovnih indikatora poslovanja od dinamičkih preduzeća koja su poslovala u periodu 2006-2009. godine. Dinamička preduzeća (1.103), koja su u uslovima krize i produžene recesije, uspevala da poboljšaju osnovne performanse poslovanja, predstavljaju jedan od nosećih segmenata budućeg privrednog razvoja zemlje.

Zaključak

Faktori rasta dinamičkih preduzeća sve više će zavisiti od strategije razvijanja sistema znanja ili spirale znanja, gde se učenje odvija unutar strukture firme. Preduzetnici nisu hazarderi, rizik treba da svedu na minimum. Preduzetnik, da bi povećao produktivnost, resurse mora vešto kombinovati, što zahteva kontinuirano intenzivno učenje, uključujući i kolektivno učenje (Garnsey, 2002, 101-125). Start-up kompanije moraju da uče i minimiziraju rizik. Sve će više biti potreban strukturirani pristup upravljanju znanjem i strateški pristup dizajniranju znanja kroz inicijative zasnovane na mapiranju kritičkog znanja (Winkelen & McKenzie, 2011).

Dinamička preduzeća, s obzirom na razvojni potencijal stvaranja radnih mjesta, privlače pažnju, ne samo ekonomskih teoretičara, već i kreatora ekonomske politike, pre svega, u cilju smanjenja stope nezaposlenosti, privrednog rasta i razvoja. Mala i srednja preduzeća su najpropulzivnija preduzeća (Roure, 1999, 53), u zadnjih pet godina prošloga veka u EU kreirala su više radnih mesta nego što su izgubila najveća preduzeća, a pri tome su imala najviši rast prihoda i dobiti.

Rezultati istraživanja ukazuju da ubrzanje privrednog rasta u Srbiji treba tražiti u podsticanju dinamičkog preduzetništva. Potrebno je utrostručiti broj dinamičkih preduzeća sa potencijalom rasta, makar na 3.000, odnosno na 3% svih preduzeća u R. Srbiji. Neophodno je stvoriti podsticajno okruženje za rast i razvoj dinamičkog preduzetništva (suvišno administriranje, fiskalna opterećenja) i internacionalizaciju. Potrebno je afirmisati poverenje u preduzetništvo i u institucije koje bi potencijalnim preduzetnicima omogućile što lakše investiranje.

Privredni rast svake privrede se bazira na rastu dinamičkih preduzeća i gazela, ekonomska politika podstiče njihov rast i stvara uslove za njihov rast. Istraživanja pokazuju da su u protekloj deceniji dinamička preduzeća i gazele predstavljala okosnicu rasta i razvoja. Rezultati istraživanja ukazuju da:

- dinamička preduzeća imaju iznadprosečan rast
- dinamička preduzeća iskazuju iznadprosečne finansijske indikatore,
- dinamička preduzeća iznadprosečno zapošljavaju
- dinamička preduzeća su inovativna i održiva.

Istraživanje dinamičkog preduzetništva u R. Srbiji je pokazalo koliki je iznadprosečan doprinos ovih preduzeća privrednom rastu i konkurentnosti privrede R. Srbije:

- rast zaposlenosti - dinamička preduzeća povećala su zaposlenost za 120,7% (10.000 novozaposlenih), a gazele za 203,5% (u privredi smanjenje zaposlenosti od -7,3%);
- rast poslovnog prihoda - poslovna aktivnost dinamičkih preduzeća veća je za 251,1%, a gazela 257,6% (u privredi za 2,9%);
- rast bruto dodate vrednosti - dinamička preduzeća povećala su BDV za 251,1%, a gazele za 224,7% (u privredi smanjenje BDV od -3,7%);
- rast dobiti - ostvarena dobit dinamičkih preduzeća veća je za 249,1%, a gazela 228,6% (u privredi za 15,1%);
- rast robne razmene - godini robna razmena dinamičkih preduzeća veća je za 2,3 puta, izvoz za 2,9 puta, uvoz za 2,0 puta, a deficit za

2,2% (u nefinansijskom sektoru nepromenjena je vrednost robne razmene, ostvareni izvoz 1,2 puta veći, uvoz za 13% manji, a deficit čak 2,5 puta manji).

Podsticanje razvoja dinamičkog preduzetništva predstavlja prioritetni strateški cilj ukupnog razvoja zemlje. Tranzicionim promenama započeo je i proces stvaranja sve povoljnije preduzetničke klime u zemlji, a pre svega, u oblasti privrednog, institucionalnog i regulatornog ambijenta. Početni rezultati su vidljivi - dinamička preduzeća su najfleksibilniji segment privrede. Efekti ekonomske krize uticali na smanjenje broja dinamičkih preduzeća sa 2.583 (300 gazela) u periodu 2006-2010. na 1.103 (160 gazela) u u periodu 2009-2013. godine. Međutim, dinamička preduzeća u periodu 2009-2013. godine ostvarila su veće stope rasta osnovnih indikatora poslovanja od dinamičkih preduzeća koja su poslovala u periodu 2006-2009. godine.

Ključne institucionalne determinante razvoja dinamičkog preduzetništva su:

- Uspostavljanje zaokruženog podsticajnog sistema i rešavanje ključnih problema razvoja preduzeća u fazi rasta i razvoja, zasnovanoj na praksi visoko razvijenih zemalja OECD i EU koje razmatraju posebne mere kao deo procesa izgradnje sistema za podsticanje razvoja dinamičkih preduzeća i gazela.
- Izmena politike podrške čitavom sektoru MSPP na politiku podsticanja dinamičkog preduzetništva - stvaranje poslovnog okruženja povoljnog za rast preduzetničkih firmi.
- Promena dosadašnjeg načina finansiranja - kombinacija javnih i privatnih izvora, finansiranja od strane poslovnih anđela, angažovanje rizičnog kapitala, emitovanje hartija od vrednosti i sl.
- Unapređenje inovacionog sistema (*leapfrogging*). Inovacionu politiku R. Srbije potrebno je usmeriti ka stvaranju novog strukturnog funkcionalizma sa otvorenim sistemima koji će približiti društvo i institucije i preispitivanje dosadašnjeg iskustva u pogledu inovacija. Lepeza podsticajnih instrumenata prvenstveno potiče od izdvajanja sredstava za Istraživanje i razvoj (države OECD izdvajaju 7 % BDP za I&R, a u R. Srbiji manje od 1%). Reformu inovacionih instrumenata usmeriti ka: unapređenju uslova za stvaranje preduzetničke dinamike i razvoj novih preduzeća, kreranju dodatnih mogućnosti finansiranja inovacija, kao i osamostaljivanju i osnivanju novih organizacija

nezavisnih od naučnih i istraživačkih instituta. U sistem Istraživanja i razvoja uključiti i investitore i preduzeća.

- Promena strukture usluga institucija za nefinansijsku podršku - saveti zasnovani na iskustvu za rizično finansiranje, strateško planiranje, podršku za ukuljučivanja u lance ponude velikih firmi, internacionalizaciju i rast i razvoj preduzeća.
- Razvoj regulatorne reforme pružanjem „druge šanse“ - smanjiti ekonomski i društveni trošak nastao zbog gubitaka i stečaja kao sastavnih delova tržišnog mehanizma.
- Sistemsko unapređenje regionalnog i lokalnog strateškog planiranja razvoja. Imajući u vidu da su dinamički preduzetnici regionalni pokretači rasta i razvoja, da su u svim regionima nosioci promena privredne strukture, povećanja zaposlenosti i poboljšanja konkurentnskih performansi lokalnih privrednih struktura efekti unapređenja regionalnog i lokalnog strateškog planiranja razvoja odrazili bi se, pre svega, na: stvaranje konsenzusa različitih učesnika oko zajedničkog smera razvoja, odnosno razvojnih prioriteta; konkurentnost novih preduzetničkih ideja; poboljšanje saradnje među zainteresovanim stranama; korišćenje novih resursa na efikasniji, koherentniji i transparentniji način; fokusiranost resursa na ključne razvojne prioritete.

Reference

1. Acs, Z. J., Szerb, L., & Autio, E. (2014). Global Entrepreneurship and Development Index 2014. The George Mason School of Public Policy's Center for Entrepreneurship and Public Policy (CEPP).
2. Birch, D. (1987). Job Creation in America: How our smallest companies put the most people to work. Free Press Macmillan. New York.
3. EIM (2011): Do SME`s create more and better jobs? The report prepared for the European Commission under the Competitiveness and Innovation Programme 2007-2013, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/pdf/do-smes-create-more-and-better-jobs_en.pdf [Accessed 7.2.2013]
4. Europe's 500, Growth Plus, <http://www.europes500.eu/index.html>, [Accessed 16.2.2013]
5. European Commission (2013). SME`s Access to Finance Survey.

6. Gabe, T. M. (2000). Economic Development Incentive and Enterprise Growth (Firm Learning). The Ohio State University, ProQuest, Digital dissertations.
7. Garnsey, E. (2002). The growth of new ventures: analysis after Penrose, In Pitelis, C. (ed.): *The growth of the firm: the legacy of Edith Penrose*, Oxford: Oxford University Press.101-125.
8. Global Entrepreneurship Monitor 2003. Babson College, London Business School, London.
9. Itami, H., & Numagami, T. (1992). Dynamic interaction between strategy and technology. *Strategic management Journal*, 13, 119-135.
10. Jakopin, E. (2011). Održivost srpskih gazela - Tiha voda. *Biznis i finansije*, 82/83, 43-44, Beograd.
11. Jakopin, E. (2013). Dynamic entrepreneurship – the engine of economic growth and development in Serbia. *Ekonomika preduzeća* 1-2/2013, 83-97.
12. Jakopin, E. (2015). Regional drivers of economic growth. *Ekonomika preduzeća* 1-2/2015, 99-115.
13. Jakopin, E. i ostali, (2003 i 2008). *Srpske gazele*. Republički zavod za razvoj, Beograd.
14. Jakopin, E., & Tontić, S. (2012). Transition Effects on the Development of Dynamic Entrepreneurship - The Case of Serbia. *Revija Mednarodno inovativno poslovanje*. Doba fakultet, Maribor.
15. Kor, Y. Y., Mahoney, J. T., & Michael, S. C. (2007). Resources, Capabilities and Entrepreneurial Perceptions. *Journal of Management Studies*, 44(7), DOI: 10.1111/j.1467-6486.2007.00727.x
16. Mahoney, J. T. (1995). The management of resources and the resource of management. *Journal of Business Research*, 33, 91–101.
17. Nonaka, I. (1994) A dynamic theory of organisational knowledge creation. *Organisation Science*, 5 (1), 14-37.
18. Penrose, E. T. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford University Press, Oxford.
19. Prahalad, C. K., & Hamel, G. (1990). The core competence of the corporation. *Harvard Business Review* (v. 68, no. 3), 79–91.
20. Roure, J. (1999). *Europe's Most Dynamic Entrepreneurs: The 1998 Job Creators*. Brussels: Europe's 500, 10,53.
21. Stenholm, P., & Toivonen, J. (2009). The attributes of firm growth – why and not a firm does grow. *Frontiers of Entrepreneurship Research: Vol. 29: Iss. 13, Article 4*.
22. Sveiby, K. E. (2001). A knowledge-based theory of the firm to guide in strategy formulation. *Journal of Intellectual Capital*, Vol 2 No 4, 2001, 344-358.

23. The World Bank Group (2014). Doing business 2015.
24. WEF (2014). Global Competitiveness Report 2014/2015.
25. Wernerfelt, B. (1984). A Resource-based View of the Firm. *Strategic Management Journal* 5, no. 2, April–June, 171–180.
26. Williamson, O. (1996). *The Mechanisms of Governance*. Oxford University Press.
27. Winkelen, V., & McKenzie, J. (2011). *Knowledge Works*. New York: Wiley & Sons.

DYNAMIC ENTREPRENEURSHIP - COMPETITIVENESS - ECONOMIC GROWTH

“We are in the midst of a quiet revolution when creativity and the entrepreneurial spirit in people win in the entire world. The so-called E-generation (entrepreneurial generation) will replace the ancient, dinosaur type of capitalism.”

Jeffry Timmons, 1999.

Abstract: The concept of dynamic entrepreneurship presents the most efficient development instrument that transition economies have at their disposal should they want to enhance their economic competitiveness and accelerate economic growth. The fast-growing companies with growth potential (dynamic enterprises and gazelles) are the engine of every economy. Dynamic enterprises the most efficient use of their resources in a market environment, raising continuous employment, improve their balance sheet positions, quickly respond to market signals and, therefore, quickly make business decisions. Economic recommendations presented in the paper are focused in several directions: defining incentive mechanisms for addressing key development problems of enterprises in the stage of growth and development, regulatory reforms should target not only the removal of barriers for the establishment of new companies but also creation of favourable conditions for growth of dynamic enterprises, an altered way of funding SMEs and affirmation the strategic planning of economic development.

Keywords: dynamic entrepreneurship, economic growth, competitiveness of the SME sector.

UTICAJ STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA NA EKONOMSKI RAST ZEMALJA ZAPADNOG BALKANA

Dr Ljiljana Maksimović*

Apstrakt: U radu se analizira uticaj stranih direktnih investicija (SDI) na ekonomski rast zemalja koje su još uvek u procesu tranzicije i koje političari nazivaju zemlje Zapadnog Balkana (Republika Srbija, Makedonija, Crna Gora i Albanija). Testirane su sledeće hipoteze: a) ne postoji statistički značajan odnos između priliva SDI i ekonomskog rasta u zemljama Zapadnog Balkana; b) ne postoji pozitivan odnos između priliva SDI i salda tekućeg bilansa; c) veći priliv SDI je povezan sa rastom spoljnog duga. Korišćena je jednostavna statistička analiza, kojom je utvrđen: a) koeficijent korelacije između učešća SDI u bruto domaćem proizvodu (BDP) i stope rasta BDP; odnos između učešća tekućeg računa u BDP i učešća SDI u BDP; kao i odnos između učešća stoka SDI u BDP i spoljnog duga u BDP.

Ključne reči: strane direktne investicije, ekonomski rast, institucije

Uvod

Slom realsocijalističkih privreda 90-ih godina XX veka i prihvatanje neoliberalnog programa tranzicije, stavili su u žižu interesovanja značaj, efekte i motive stranih direktnih investicija (SDI). Promoteri SDI su transnacionalne korporacije (TNK) - preduzeća koja imaju razvijenu mrežu filijala, koje su locirane širom sveta i preko kojih se kontroliše proizvodnja, distribucija proizvoda i usluga, istraživanje i razvoj.

Sprovođenje privatizacije, najznačajnije aktivnosti programa tranzicije, zahtevalo je uklanjanje ograničenja inostranom investiranju. To je podstaklo TNK, sa sedištem u industrijalizovanim privredama, da prošire poslovanje i na tranzicione privrede, kupujući državna preduzeća i investirajući u nove pogone.

Ekonomisti koji su proučavali aktivnosti TNK istakli su osnovne motive za njihovo ulaganje u inostranstvu, koji zahtevaju specifične lokacijske prednosti: traganje za resursima; traganje za tržištima; traganje za efikasnošću i traganje za stratejskim prednostima (Duning, 1994, 37-61). TNK koje primarno imaju motiv traženje resursa (*resource seeking FDI*),

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

investiraju u oblastima kao što su eksploatacija prirodnih resursa, proizvodnja i prerada nafte, poljoprivreda i proizvodnja hrane. Tržišno orijentisane SDI (*market seeking*) usmerene su na osvajanje novih tržišta, na povećanje tržišnog učešća na globalnom tržištu, uz izbegavanje postojećih trgovinskih barijera. Lokacijska prednost u slučaju ovog tipa SDI ostvaruje se ako je domaće tržište veliko, ako ima potencijala za rast, odnosno, ako raste bruto domaći proizvod po glavi stanovnika i ako je uspostavljen povoljan investicioni ambijent. TNK koje su motivisane da povećaju efikasnost (*efficiency seeking*), nastoje da alociraju poslovne aktivnosti u onim zemljama u kojima će iskoristiti njihove komparativne prednosti i povezati te aktivnosti u lanac vrednosti. Strane direktne investicije motivisane strateškim razlozima (*strategic asset seeking*), omogućavaju tako orijentisanim TNK da steknu imovinu inostranih firmi, čime jačaju poziciju u globalnim okvirima i unapređuju međunarodnu konkurentnost.

Svi navedeni motivi TNK za ulaganje u inostranstvu mogu se svesti na zajednički imenitelj, a to je profit. Pitanje je da li motivi TNK, prilikom investiranja u zemlje u tranziciji, mogu biti komplementarni sa nastojanjima tih zemalja da se tim investicijama podstakne njihov ekonomski rast.

Kratak osvrt na najznačajnija istraživanja uticaja SDI na ekonomski rast

Studije koje istražuju odnos SDI i ekonomskog rasta rađene su od 1995. godine sve do danas, i to za različite grupe zemalja i za različite periode. Rezultati tih istraživanja su oprečni, što se može objasniti sledećim razlozima: nivoi razvoja zemalja uključenih u analizu su različiti; razlikuju se trgovinske politike i institucionalne karakteristike analiziranih zemalja; razlikuju se metodologije istraživanja.

J. Stiglitz (2004, 57-71) ističe da statistika SDI uključuje različite oblike investicija, a neki od njih ne moraju podsticati ekonomski rast. J. Stiglic navodi da SDI u procesu privatizacije državnih preduzeća verovatno neće podstaći privredni rast, jer se prihodi od privatizacije koriste za potrošnju, a ne za investicije. Integracija finansijskih tržišta u kojoj međunarodne banke kupuju domaće banke, pre će imati negativne efekte na ekonomski rast. Strane banke su vođene motivom profita, a ne podsticanjem privrednog rasta i finansiranjem malih i srednjih preduzeća zemalja u razvoju i zemalja u tranziciji.

J. Mencinger (2004, 121-132) je došao do zaključka da je korelacija između SDI i ekonomskog rasta u osam zemalja u tranziciji - kandidata za EU u periodu 1994-2001. negativna, implicirajući da su SDI usporavale konvergenciju tih zemalja ka EU. Svoje zaključke, J. Mencinger je objašnjavao činjenicom da su u posmatranim zemljama dominantan oblik SDI bile akvizicije državnih preduzeća. Međutim, akvizicije se ne mogu smatrati ulaganjem u realnu imovinu, jer se prihodi od prodaje troše na potrošnju i uvoz.

Vlade zemalja koje još uvek prolaze proces tranzicije nastoje da privuku TNK da kupe preostale neprivatizovane državne firme, očekujući da će doći do povećanja proizvodnje, zaposlenosti, izvoza i poreskih prihoda. Međutim, makroekonomski pokazatelji nisu potvrdili očekivanja vlada zemalja Zapadnog Balkana. Rast proizvodnje je stagnantan, deficit trgovinskog bilansa je rastući, a nije potvrđena pozitivna veza između zaposlenosti i SDI (Botrić & Škuflić, 2005). Istraživanja priliva i efekata SDI u zemljama Zapadnog Balkana (Estrin & Uvalic, 2013) ukazuju da se mora pronaći novi model privrednog rasta koji se neće oslanjati isključivo na SDI.

U zemljama Zapadnog Balkana, kao i u Republici Srbiji (R. Srbija), SDI se posmatraju kao lek za sve ekonomske probleme. U prilog ove tvrdnje jeste scenario članova Fiskalnog saveta, po kojem se privredni rast može postići, prevashodno, privlačenjem SDI (Stamenković, Kovačević i Vučković, 2015, 29-4). Autori navode da SDI ostvaruju dinamičke efekte, pod uslovom da se liberalizuje trgovina. Smatraju da SDI nagone domaće vlasti da razvijaju tržišnu kulturu i tržišne institucije, kao i odgovarajuću pravnu i administrativnu zaštitu tih institucija.

Hipoteze i metodologija istraživanja

Koristeći jednostavnu statistiku, koju je J. Mencinger koristio u analizi odnosa SDI i ekonomskog rasta u osam zemalja u tranziciji - kandidata za EU u periodu 1994-2001 (Češka, Estonija, Mađarska, Latvija, Litvanija, Poljska, Slovačka, Slovenija), u radu će se testirati sledeće hipoteze za zemlje Zapadnog Blakana (Albanija, BiH, Crna Gora, R. Srbija, Makedonija):

- ne postoji statistički značajan odnos između priliva SDI i ekonomskog rasta u zemljama Zapadnog Balkana;
- ne postoji pozitivan odnos između priliva SDI i tekućeg bilansa;
- veći priliv SDI je povezan sa rastom spoljnog duga.

U testiranju navedenih hipoteza, koristiće se jednostavna statistika:

- utvrdiće se, za grupu zemalja Zapadnog Balkana i za svaku zemlju pojedinačno, koeficijent korelacije između prosečnog učešća SDI u bruto domaćem proizvodu (BDP) i prosečnog rasta BDP u periodu 2004-2013;
- utvrdiće se veza između učešća salda tekućeg računa u BDP i učešća SDI u BDP-u za posmatrane zemlje;
- utvrdiće se učešće spoljnog duga u BDP-u u 2005. i 2013. godini, kao i učešće stoks SDI u BDP-u u navedenim godinama.

Analizirane su zemlje Zapadnog Balkana, koje su na veoma sličnom nivou razvoja, što potvrđuju podaci o ostvarenom nivou BDP *per capita* u periodu 2004-2014. (Tabela 1).

Tabela 1 Bruto domaći proizvod/pc (GDP/pc)

Zemlja	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Albanija	2430	2733	3019	3620	4333	4093	4078	4459	4321	4564	4899
BiH	2612	2790	3179	3912	4784	4422	4323	4709	4353	4620	4904
Crna Gora	3374	3673	4383	5965	7360	6715	6649	7251	6511	7112	7466
R. Srbija	3153	3368	3957	5304	6485	5497	5030	6030	5291	5902	5924
Makedonija	2717	2944	3216	3998	4828	4548	4552	5122	4638	4931	5262

Izvor: <http://www.worldbank.org/en/country/centraleuropeandthebaltics>

Koristeći podatke iz Tabele 2 (BDP za analizirane zemlje u posmatranom periodu), iz Tabele 3 (Stope rasta BDP) i Tabele 4 (Tokovi stranih direktnih investicija, SDI), u Tabeli 5 je izračunat koeficijent korelacije između prosečnog učešća SDI u BDP za grupu zemalja i njihove prosečne stope rasta za period 2004-2014.

Tabela 2 Bruto domaćo proizvod (GDP), US\$, billions

Zemlja	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Albanija	7.352	8.213	9.001	10.698	12.683	11.864	11.705	12.678	12.167	12.724
BiH	10.157	10.935	12.460	15.323	18.712	17.265	16.847	18.318	16.906	17.914
Crna Gora	2.076	2.261	2.698	3.674	4.541	4.152	4.118	4.500	4.048	4.431
R. Srbija	23.537	25.064	29.329	39.155	47.669	40.244	36.677	43.774	38.094	42.492
Makedonija	5.523	5.996	6.568	8.176	9.890	9.336	9.364	10.561	9.585	10.213

Izvor: <http://www.worldbank.org/en/country/centraleuropeandthebaltics>

Tabela 3 Stopa rasta Bruto domaćeg proizvoda (rGDP)

Zemlja	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Albanija	5.67	5.76	5.43	5.91	7.54	3.31	3.77	3.08	1.30	0.90
BiH	6.31	3.90	5.51	5.99	5.58	-2.83	0.72	1.03	-0.70	0.60
Crna Gora	4.4	4.2	8.6	10.7	6.9	-5.66	2.46	3.23	-2.55	1.80
R. Srbija	8.91	5.30	3.97	5.83	7.5	-3.51	1.01	1.57	-1.75	1.20
Makedonija	4.63	4.35	5.03	6.15	4.95	-0.92	2.89	2.77	-0.24	2.10

Izvor: <http://www.worldbank.org/en/country/centraleuropeandthebaltics>

Tabela 4 Tokovi stranih direktnih investicija (FDI inward – outward flows)
US \$, billions

Zemlja	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Albanija	346	264	324	659	974	996	1051	876	855	1225
BiH	511	351	555	1819	1002	250	406	493	366	332
Crna Gora	269	552	1312	1244	960	1527	760	558	620	447
R. Srbija	807	1658	3936	3733	3492	2358	1813	3257	659	1377
Makedonija	324	96	433	693	586	201	212	468	93	334

Izvor: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

Tabela 5 Strane direktne investicije i privredni rast (FDI and GDP Growth)

Godina	average FDI/GDP	Standard deviation	average rGDP	Standard deviation	correlation coefficient
2004	0.06	0.04	5.98	1.81	-0.67
2005	0.08	0.09	4.70	0.79	-0.27
2006	0.15	0.19	5.67	1.74	0.86
2007	0.14	0.11	6.92	2.12	0.98
2008	0.09	0.07	6.49	1.17	0.32
2009	0.11	0.15	-1.92	3.38	-0.51
2010	0.07	0.07	2.17	1.29	0.35
2011	0.07	0.04	2.34	0.98	0.62
2012	0.05	0.06	-0.79	1.47	-0.37
2013	0.06	0.04	1.32	0.62	0.17

Izvor: Autor

Rezultati dobijeni za grupu zemalja (Tabela 5) ne potvrđuju statistički značajnu vezu između stopa privrednog rasta i priliva stranih direktnih investicija.

U Tabeli 6 je izračunat koeficijent korelacije između prosečnog učešća SDI u BDP-u za svaku zemlju pojedinačno i prosečne stope rasta. Rezultati

dobijeni za svaku zemlju pojedinačno ne potvrđuju statistički značajnu vezu između stopa privrednog rasta i priliva SDI u periodu 2004-2013.

Tabela 6 Strane direktne investicije i privredni rast (FDI and GDP growth)

Zemlja	average FDI/GDP	Standard deviation	average rGDP	Standard deviation	correlation coefficient
Albanija	0.07	0.02	4.27	2.15	-0.54
BiH	0.04	0.03	2.59	3.22	0.72
Crna Gora	0.23	0.13	3.41	4.89	0.26
R. Srbija	0.06	0.03	3.00	3.99	0.29
Makedonija	0.04	0.02	3.17	2.33	0.78
Sve zemlje	0.09	0.03	3.29	3.13	0.42

Izvor: Autor

U testiranju druge hipoteze korišćeni su podaci u Tabeli 7 (Saldo tekućeg računa), na bazi kojih je izračunato učešće bilansa tekućeg računa u BDP, koje je poređeno sa učešćem SDI u BDP-u analiziranih zemalja (Tabela 8). Tabela 8 ukazuje na negativnu korelaciju između SDI i salda tekućeg računa. Dobijeni rezultat potvrđuje stav da se prihodi od akvizicija domaćih državnih firmi od strane TNK nisu iskoristili za investicije, tako da se finansiranje privrednog rasta odrazilo na rast deficita tekućeg računa.

Tabela 7 Saldo tekućeg računa (Balance of payments, current account net), US \$, billions

Zemlja	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Albanija	-358	-571	-671	-1151	-2018	-1851	-1353	-1669	-1258	-1364
BiH	-1639	-1844	-998	-1412	-2640	-1135	-1029	-1787	-1564	-976
Crna Gora	-149	-376	-846	-1451	-2258	-1150	-952	-791	-769	-649
R. Srbija	-3262	-2202	-2960	-6958	-10395	-2867	-2550	-3834	-4002	-451
Makedonija	-452	-159	-29	-606	-1236	-610	-198	-261	-300	-194

Izvor: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

U testiranju treće hipoteze korišćeni su podaci iz Tabele 9 (Stokovi SDI), Tabele 10 (Učešće stoka SDI u BDP) i Tabele 11 (Spoljni dug). U Tabeli 12 izračunato je učešće spoljnog duga u BDP za 2005. i 2013, koje govori da u situaciji kada SDI dovode do većeg deficita tekućeg računa, dolazi i do povećanja spoljnog duga.

Tabela 8 Tekući račun i strane direktne investicije

Zemlja	CA/GDP	FDI/GDP	FDI/GDP + CA/GDP
Albanija	-0.112	0.066	-0.046
BiH	-0.097	0.040	-0.057
Crna Gora	-0.300	0.234	-0.066
R. Srbija	-0.110	0.064	-0.046
Makedonija	-0.047	0.042	-0.006
Sve zemlje	-0.133	0.089	-0.044

Izvor: Autor

J. Mencinger (2009, 3-14) je pokazao na primeru osam zemalja (Češka, Estonija, Latvija, Litvanija, Mađarska, Poljska, Slovenija i Slovačka), da je u periodu 1996-2008 odliv profita po osnovu SDI bio veći od vrednosti ulaznih tokova SDI, što je dovelo do negativne neto finansijske pozicije posmatrane grupe zemalja. R. Kovačević (2009, 15-28) je potvrdio da su SDI značajan, ali nedovoljan, izvor za pokriće deficita bilansa tekućih transakcija u zemljama u tranziciji, tako da su te zemlje povećavale svoju zaduženost u inostranstvu.

Tabela 9 Stok stranih direktnih investicija (FDI stock)

Zemlja	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Albanija	837	1020	1392	2693	2869	3258	3255	4399	4622	6104
BiH	2286	2302	3203	5397	6103	6936	6651	7038	7396	8070
Crna Gora	641	893	1589	2478			4231	4209	4707	5384
R. Srbija	3367	4688	8342	13204	21130	23149	24919	27684	29344	33095
Makedonija	2193	2087	2764	3747	4132	4525	4439	4781	4943	5534

Izvor: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

Tabela 10 Učešće stoka SDI u BDP (FDI stock/GDP)

Zemlja	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Albanija	0.11	0.12	0.15	0.25	0.23	0.27	0.28	0.35	0.38	0.48
BiH	0.23	0.21	0.26	0.35	0.33	0.40	0.39	0.38	0.44	0.45
Crna Gora	0.31	0.39	0.59	0.67			1.03	0.94	1.16	1.22
R. Srbija	0.14	0.19	0.28	0.34	0.44	0.58	0.68	0.63	0.77	0.78
Makedonija	0.40	0.35	0.42	0.46	0.42	0.48	0.47	0.45	0.52	0.54

Izvor: Autor

Tabela 11 Spoljni dug (External debt), US\$, billions

Zemlja	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Albanija	2101.2	2465.4	2897.8	4238.1	4310.1	5200.6	6227.7	6925.8	7776.4
BiH	6377.5	7130.6	9249.6	9815.0	11327.6	9935.0	10164.8	10577.3	11077.5
Crna Gora	/	879.8	1299.3	1502.1	2356.7	1603.3	2353.6	2830.2	2955.7
R. Srbija	16159.4	19885.8	26211.6	30493.3	33813.8	32934.7	31724.2	34444.4	36397.4
Makedonija	2981.5	3297.0	4174.1	4457.5	5246.9	5343.9	6304.1	6650.0	6933.8

Izvor: <http://data.worldbank.org/indicator/DT.DOD.DECT.CD>

Tabela 12 Spoljni dug i stok SDI u zemljama zapadnog Balkana

Zemlja	debt mil. US \$ 2005	debt mil. US \$ 2013	debt/gdp 2005	debt/gdp 2013	fdi stock mill. US\$ 2005	fdi stock mill. US\$ 2013	fdi/gdp 2005	fdi/gdp 2013
Albanija	2101.2	7776.4	0.26	0.61	1020	6104	0.12	0.48
BiH	6377.5	11077.5	0.58	0.62	2302	8070	0.21	0.45
Crna Gora		2955.7		0.67	893	5384	0.39	1.22
R. Srbija	16159.4	36397.4	0.64	0.86	4688	33095	0.19	0.78
Makedonija	2981.5	6933.8	0.50	0.68	2087	5534	0.35	0.54
Sum/avg	27619,6	65140,8			10990	58187		
Simple avg			0.50	0.69			0.25	0.69

Izvor: Autor

U radu su potvrđene postavljene hipoteze: u zemljama Zapadnog Balkana, SDI nisu uticale na ekonomski rast. Strane direktne investicije su povezane sa deficitom bilansa tekućeg računa, što izaziva dodatno zaduživanje.

Kako je deficit tekućeg računa rastao sa rastom SDI, veći stok SDI u BDP praćen je porastom spoljnog duga. U analiziranom periodu, spoljni dug zemalja Zapadnog Balkana porastao je od 27619,6 miliona US\$ u 2005. na 65140,8 miliona US\$ u 2013, odnosno, od 50% na 69% njihovog BDP, dok je stok SDI u BDP porastao od 10990 miliona US\$ u 2005. na 58187 miliona US\$ u 2013, odnosno, od 25% na 69% njihovog BDP.

Nameće se pitanje, koji faktori ograničavaju pozitivan uticaj SDI na privredni rast. Brojni eksperti se uglavnom slažu oko značaja sledećih faktora: makroekonomske i političke stabilnosti; sektorske usmerenosti investicija; kvaliteta ljudskog kapitala; razvijenosti i kvaliteta institucija.

Danas brojni ekonomisti ističu značaj institucija za ekonomski rast. O značaju institucija za privredni rast napisani su brojni radovi, ali nijedan istraživački poduhvat nije zainteresovao stručnu javnost kao knjiga D. Asemoglu-a i Dž. Robinson-a, *Zašto narodi propadaju: Poreklo moći, prosperiteta i siromaštva*, u kojoj su došli do zaključka da osnovni razlog propadanja nacija leži upravo u institucijama - političkim i ekonomskim (2014, 54-55). Primat se daje dobrim ekonomskim institucijama kao osnovi ekonomskog rasta i razvoja. Međutim, ekonomske institucije se oblikuju od strane političkih institucija. Osnovna tvrdnja autora jeste da u zemljama u kojima postoji duga tradicija dobrih (inkluzivnih) političkih institucija, kao što su ustav, stabilan pravni sistem, vladavina prava, nezavisno sudstvo, kompetentna vlada koja je, s jedne strane, odgovorna građanima, a s druge strane, onemogućava dominaciju elite, one podsticajno deluju na ekonomske institucije. Autori ističu da loše institucije sputavaju ekonomski razvoj, ograničavaju konkurenciju, favorizuju elitu tako što raznim barijerama sprečavaju ulazak drugih ekonomskih subjekata na tržište, čime omogućavaju prisvajanje renti od strane elite. Autori zaključuju da su važni uzroci siromaštva u dominaciji političke elite na vlasti, zloupotrebi i kršenju imovinskih prava, suzbijanju ekonomske i lične slobode. D. Rodrik (2011, 200-205) naglašava značaj, ali i različitost, institucija u različitim društvenim kontekstima, zaključujući da će najuspešnija društva budućnosti ostaviti prostor za evoluciju institucija tokom vremena.

K. Mejer i E. Sinani (2009, 1076-1091), pokazali su da SDI mogu dati pozitivne efekte na privredni rast samo ako je zemlja primalac sa visokim nivoom BDP, ima efikasnu institucionalnu infrastrukturu i razvijen ljudski kapital. Ističe se (Panev & Rojec, 2014, 43-67) da zemlje u tranziciji mogu da poboljšaju svoju poziciju primaoca SDI ako u toku procesa pridruživanja EU unaprede regulatornu infrastrukturu, poslovni ambijent i povećaju efikasnost ekonomskog sistema (restrukturiranje preduzeća, reforma energetskog sistema, infrastrukture i tržišta kapitala).

J. Stiglic je isticao značaj institucija, a kao najvažnije istakao je pravni i regulatorni okvir koji treba da osiguraju da se ugovori ispunjavaju, da postoji uređen način za rešavanje komercijalnih sporova, uređene procedure bankrotstva, da se osigura funkcionisanje hartija od vrednosti (Stiglic, 2002, 148-149).

Stanje institucija u zemljama Zapadnog Balkana, Svetski ekonomski forum (WEF) prikazuje kao jedan od stubova konkurentnosti nacija, u okviru izračunavanja Globalnog indeksa konkurentnosti (GCI).

Tabela 13 GCI u zemljama Zapadnog Balkana

Zemlja	GDP milijard. US \$	GDP/PC	GDP, % TGDP	GCI (144 zemalja)	Institucije -rang	Najlošije ocenjene dimenzije
Albanija	12.9	4610	0.03	97	103	Zaštita privatne svojine 133 Etičko ponašanje firmi 131 Nezavisnost sudstva 122
BiH	17.3	4461	0.04	87	71	Rasipnička potrošnja države 146 Etičko ponašanje firmi 135 Zaštita intelektualne svojine 135
Crna Gora	4.4	7026	0.01	67	59	Efikasnost korporativnog upravljanja 109 Kvalitet standarda revizije i izveštavanja 103 Nezavisnost sudstva 90
R. Srbija	42.5	5907	0.09	94	122	Komplikovana državna regulacija 140 Zaštita prava manjinskih akcionara 138 Rasipnička potrošnja države 132
Makedonija	10.2	4944	0.03	63	45	Efikasnost zakonskog okvira 92 Efikasnost korporativnog upravljanja 77 Organizovan kriminal 65

Izvor: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf

Tabela 14 Najproblematicniji faktori poslovanje u zemljama Z. Balkana

Zemlja	Faktori
Albanija	Korupcija Pristup finansiranju Neefikasnost državne birokratije
BiH	Pristup finansiranju Politička nestabilnost Porezi
Crna Gora	Pristup finansiranju Korupcija Niska radna disciplina
R. Srbija	Neefikasnost državne birokratije Pristup finansiranju Korupcija
Makedonija	Pristup finansiranju Niska radna disciplina Radna snaga neodgovarajućih kvalifikacija

Izvor: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf

Najlošije institucije, prema oceni Svetskog ekonomskog foruma, imaju R. Srbija i Albanija. Generalno se može reći da ova grupa zemalja nije uspela da uspostavi efikasan zakonski okvir, institucionalno zaštiti privatnu i intelektualnu svojinu, da uvede kvalitetne standarde poslovnog izveštavanja i revizije, da obezbedi nezavisnost sudstva, da smanji neracionalnu i preveliku državnu potrošnju, da podstakne efikasnije korporativno upravljanje i etičko ponašanje firmi, i da se izbori sa organizovanim kriminalom (Tabela 13).

Ovoj grupi zemalja su zajednički i problemi na koje nailaze strani investitori. Oni se susreću sa korupcijom, političkom nestabilnošću, neefikasnom državnom birokratijom, niskom radnom disciplinom radnika, a domaći investitori i sa ograničenim pristupom finansiranju preduzetničkih poduhvata.

Makroekonomski pokazatelji stagnantnog rasta privrede Republike Srbije

Privreda Republike Srbije od 2008. godine stagnira, što pokazuje kretanje BDP (Slika 1), kao i kretanje BDP *per capita* (Slika 2).

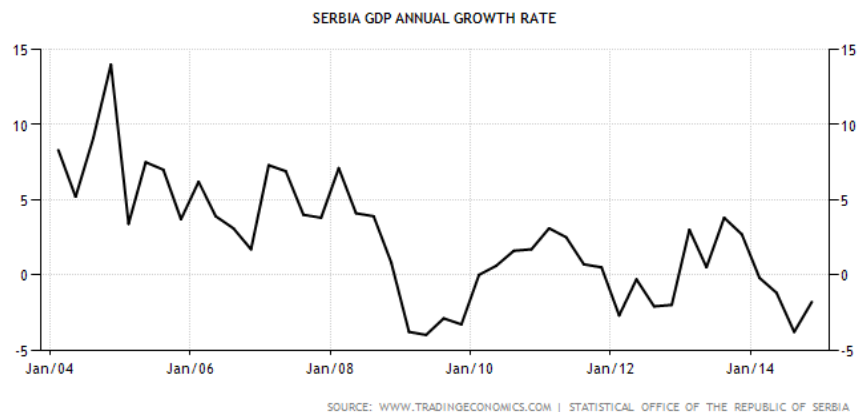


Slika 1 BDP Republike Srbije, 2004-2014, US\$ billion



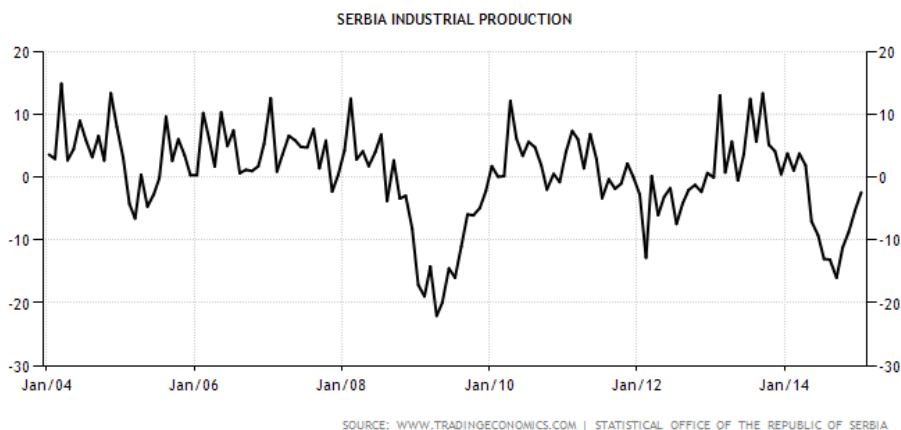
Slika 2 BDP/*per capita*, 2004-2014, US\$

Stopa rasta BDP u R. Srbiji je, u periodu 2008-2014, u proseku oko nule (Slika 3), što je povezano sa stagniranjem industrijske proizvodnje (Slika 4).



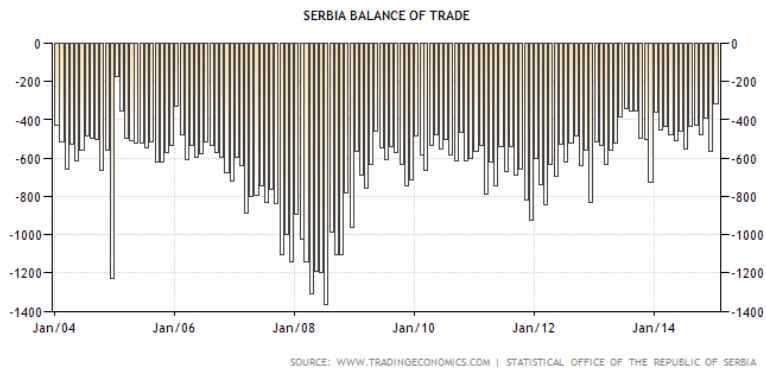
Slika 3 Stopa rasta BDP Republike Srbije, 2004-2014

Stopa rasta industrijske proizvodnje je izrazito nestabilna, i kako se navodi (Nikolić, 2013, 20-21), iznosila je u proseku za period 2001-2012. oko 0,4%, i kretala se ispod prosečne stope privrednog rasta u istom periodu (3,4%). To ukazuje na proces deindustrijalizacije i zamiranja brojnih oblasti proizvodnje.



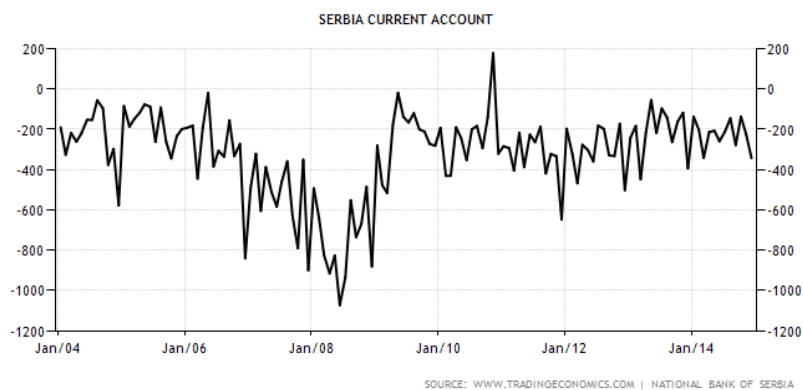
Slika 4 Stopa rasta industrijske proizvodnje u R. Srbiji, 2004-2014

Strane direktne investicije, u neefikasnom investicionom ambijentu, nisu dovele do porasta industrijske proizvodnje i izvoza, što pokazuju podaci o deficitu trgovinskog bilansa (Slika 5).

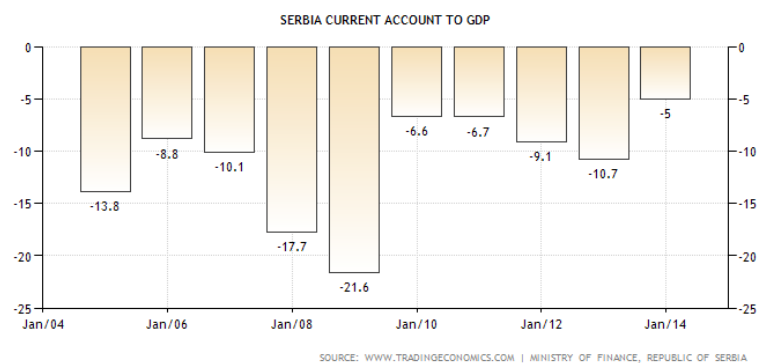


Slika 5 Trgovinski bilans, 2004-2014

Tekući račun je u permanentnom deficitu (Slika 6), sa maksimalnim učešćem u BDP u 2009. godini (Slika7).



Slika 6 Tekući račun, 2004-2014, million US\$



Slika 7 Učešće salda tekućeg računa u BDP, 2004-2014

U 2014. godini u Srbiji je bilo oko 750000 nezaposlenih (Slika 8), a stopa nezaposlenosti se kretala oko 17% (Slika 9).



Slika 8 Broj nezaposlenih u Srbiji, 2004-2014



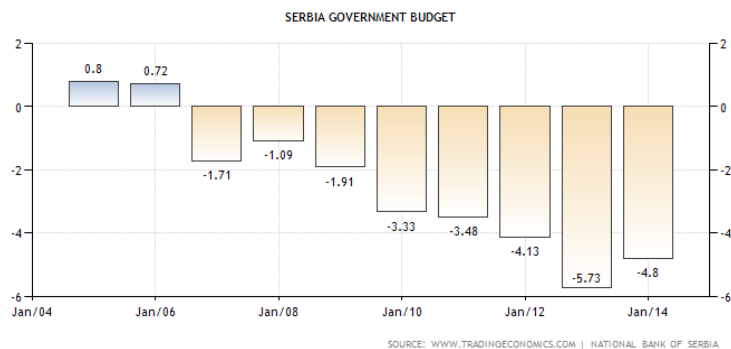
Slika 9 Stopa nezaposlenosti u Srbiji

Spoljni dug R. Srbije je narastao od 2004, kada je iznosio oko 10 milijardi evra, na oko 26 milijardi evra u 2014. godini (Slika 10).



Slika 10 Spoljni dug Republike Srbije

Deficit budžeta je rastao u posmatranom periodu, da bi u 2014. godini iznosio oko 5% (Slika 11).



Slika 11 Deficit državnog budžeta kao procenat od BDP

Učešće javnog duga u BDP je u 2014. godini dostiglo oko 65%, što govori o prekomernoj državnoj potrošnji (Slika 12).



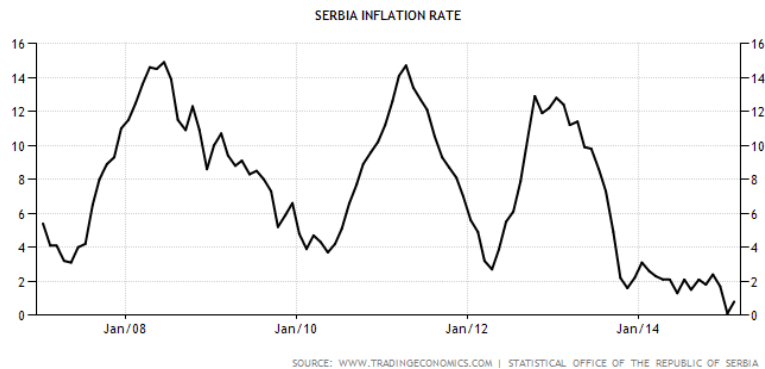
Slika 12 Javni dug kao pocenat od BDP

Prosečne plate u R. Srbiji imale su tendenciju rasta u analiziranom periodu, da bi u 2014. stagnirale i iznosile oko 40 hiljada dinara (Slika 13).



Slika 13 Prosečne plate u RSD

U 2014. godini stagnacija prosečnih zarada praćena je smanjivanjem stope inflacije na oko 1% (Slika 14).



Slika 14 Stopa inflacije u R. Srbiji, 2004-2014

Privredna stagnacija u R. Srbiji, koja se ogleda u padu BDP, padu industrijske proizvodnje, rastućem deficitu u razmeni sa svetom, prevelikoj državnoj potrošnji, praćena je i značajnim smanjivanjem broja stanovnika (Slika 15). U posmatranom desetogodišnjem periodu, broj stanovnika se smanjio skoro za četiri stotine hiljada, i sada iznosi oko 7,1 milion.



Slika 15 Populacija u Republici Srbiji 2004-2014

Makroekonomski pokazatelji za privredu R. Srbije potvrđuju zaključak ekonomista koji su analizirali uticaj SDI na ekonomski rast. Naime, strane direktne investicije, čiji su promotori TNK, u uslovima neefikasnih institucija ne doprinose ekonomskom rastu. TNK su u svojim prekograničnim aktivnostima dominantno vođene kupovinom jeftinijih resursa,

angažovanjem jeftine radne snage, osvajanjem novih tržišta i jačanjem pozicija na regionalnom i globalnom tržištu.

Zaključak

U eri finansijske globalizacije i ukidanja barijera za tokove kapitala, brojni ekonomisti smatraju da će strane direktne investicije ubrzati ekonomski rast zemalja primaoca. Studije koje su rađene za zemlje na različitim nivoima razvoja i u različitim vremenskim periodima, pokazale su da se ne može tvrditi da SDI ubrzavaju privredni rast. Analiza efekata SDI u zemljama Zapadnog Balkana pokazala je da ne postoji značajna statistička veza između tokova SDI i ekonomskog rasta. Potvrđuju se stavovi da brojni drugi faktori, a neefikasna institucionalna infrastruktura, pre svega, ograničavaju efekat SDI na privredni rast. U skladu sa tim tvrdnjama jeste i preporuka eksperata zemljama Zapadnog Balkana da svoj rast ne zasnivaju samo na prilivu SDI, već da pronađu drugi model privrednog rasta.

Reference

1. Asemoglu, D. i Robinson, Dž. (2014). Zašto narodi propadaju: Poreklo moći, prosperiteta i siromaštva. Beograd, Srbija: CLIO.
2. Botrić, V., & Škuflić, L. (2005). Main Determinants of Foreign Direct Investment in the South East European Countries.
http://euroframe.org/files/user_upload/euroframe/docs/2005/session2/eurof05_botric.pdf
3. Dunning, J. (1994). Multinational Enterprises and the Global Economy. Addison Wesley Publishing Company
4. Estrin, S., & Uvalic, M. (2013). Foreign direct investment into transition economies: Are the Balkans different? LSE, Paper No 64
5. Kovačević, R. (2009). Strane direktne investicije kao izvor finansiranja deficita platnog bilansa zemalja u tranziciji. U Lj. Maksimović, (Ur.), Inostrani kapital kao faktor razvoja zemalja u tranziciji, str. 15-28. Kragujevac, Srbija: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
6. Mencinger, J. (2006). Does Foreign Direct Investment Always Enhance Economic Growth? The Southeast European Journal of Economic and Development.
7. Mencinger, J. (2009). The addiction with FDI and current account balance. U Lj. Maksimović, (Ur.), Inostrani kapital kao faktor razvoja zemalja u tranziciji, str. 3-14. Kragujevac, Srbija: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.

8. Meyer, K., & Sinani, E. (2009). When and where does foreign direct investment generate positive spillovers? A meta-analysis, *Journal of International Business Studies*, No 40.
9. Nikolić, I. (2013). *Industrija Srbije nakon 2000. godine*. MAT, mart 2013.
10. Penev, S., & Rojec, M. (2014). The future of FDI in South eastern European countries: message from new EU member states. *Economic annals*, Volume LIX, No.202
11. Rodrik, D. (2011). *Paradoks globalizacije*. Beograd, Srbija: Službeni glasnik, copyright.
12. Stamenković, S., Kovačević M. i Vučković V. (2015). *Fiskalna održivost, finansijska stabilnost i privredni rast - moguće trojstvo*, Ekonomska politika Srbije u 2015. godini.
13. Stiglitz, J. (2002). *Protivurečnosti globalizacije*. SBM-x, Beograd, copyright
14. Stiglitz, J. (2004). *Capital Market Liberalization*. Globalization and IMF. Oxford Review of Economic Policy, Vol. 20, No 1.
15. <http://www.tradingeconomics.com/>
16. <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=88>
17. <http://data.worldbank.org/indicator/DT.DOD.DECT.CD>
18. <http://www.worldbank.org/en/country/centraleuropeandthebaltics>
19. http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf

THE IMPACT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS ON ECONOMIC GROWTH OF WESTERN BALKAN COUNTRIES

Abstract: This paper analyzes the impact of foreign direct investments on economic growth of the countries which are still in the process of transition and which are called by the politicians Western Balkan countries (Republic of Serbia, Macedonia, Montenegro and Albania). The following hypotheses have been tested: a) there is no statistically significant relationship between foreign direct investments (FDI) and economic growth in the Western Balkan countries; b) there is no positive relationship between FDI inflows and the current account balance; c) greater FDI inflow is related to the increase in external debt. A simple statistical analysis has been used, which determined: coefficient of correlation between the share of FDI in gross domestic product (GDP) and GDP growth rate; relationship between the share of the current account in GDP and the share of FDI in GDP; as well as relationship between FDI stock in GDP and external debt in GDP.

Keywords: foreign direct investments, economic growth, institutions

REFERATI

INSTITUCIJE POTREBNE ZA POKRETANJE EKONOMSKOG RASTA I ODRŽIVOST RAZVOJA

Vlastimir Leković*

Apstrakt: Imajući u vidu do sada ostvarene skromne efekte procesa tranzicije u Republici Srbiji, u radu se ukazuje da su isti rezultat dominirajućeg neoliberalnog koncepta, koji je produkovao nerazvijene institucije i neadekvatne ekonomske politike. Shodno potvrđenoj determinisanosti privredne dinamike specifičnostima institucionalne strukture, cilj je da se u radu ukaže na neophodnost uspostavljanja i izgradnje političkih i ekonomskih institucija kojim bi se kreirao poslovni ambijent u kojem će privreda Republike Srbije moći da ostvaruje dinamičnije stope ekonomskog rasta i održivost razvoja. Polazna pretpostavka za uspostavljanje takvih institucija jeste napuštanje dominirajućeg neoliberalnog modela ekonomskog sistema i ekonomske politike. Naime, društvu i ekonomiji, sa negativnim stopama ekonomskog rasta i visokom stopom nezaposlenosti, neophodne su institucije koje će podsticati aktivnosti sa rastućim prinosima. U radu se ukazuje da takve aktivnosti mogu da budu pokrenute, prvenstveno, reindustrijalizacijom zemlje, čije sprovođenje podrazumeva kontinuirane strukturne i institucionalne promene. Institucionalnim promenama, uz konvergenciju i sinergiju ekonomskih i političkih institucija, potrebno je uspostavljati i razvijati inkluzivne institucije koje omogućavaju dinamičniji ekonomski rast i održivost razvoja.

Ključne reči: institucije, ekonomski sistem, ekonomska politika, neoliberalizam

Uvod

Za pokretanje ekonomskog rasta i održivost ekonomskog razvoja, što je od strateškog značaja za svaku zemlju, neophodno je razmotriti sva relevantna pitanja koja su bitna za rešavanje ovog fundamentalnog problema društva i ekonomije. Jedno od takvih pitanja jeste institucionalna struktura koja, obezbeđenjem podsticaja za ekonomske aktere, a posebno za one koji utiču na investicije u fizički i ljudski kapital, tehnologiju i organizaciju proizvodnje, predstavlja bitan faktor ekonomskog rasta i održivosti razvoja. Aktuelno stanje u ekonomiji Republike Srbije (R. Srbija), opredeljuje značaj i urgentnost kontinuiranog preispitivanja postojećih i izgradnje novih političkih i ekonomskih institucija, koje će doprineti

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

dinamiziranju privrednih aktivnosti kao uslova ekonomskog rasta i održivog razvoja. Ovakav pristup je neophodan iz razloga što je dosadašnjim neoliberalnim modelom organizacije ekonomije nametnuta ideja da će problemi prestrukturiranja i povećanja ekonomske efikasnosti biti uspešno rešeni razvojem slobodnog tržišta i njegovih mehanizama.

U sprovođenju tranzicije u R. Srbiji, koje je pokrenuto sa zakašnjenjem od jedne decenije, nisu uvažavana iskustva zemalja u kojima je neoliberalni koncept bio dominantan, zbog čega reformski procesi nisu rezultirali očekivanim i najvaljivanim ekonomskim rastom zbog odsustva adekvatnih institucionalnih promena koje su u funkciji uspostavljanja tržišne ekonomije. Ta iskustva su potvrdila stav D. Rodrik-a (2008), da u uslovima nepovoljnih institucionalnih faktora, kada ispravne mere nisu podržane snažnim institucijama, reforme ne mogu da proizvedu trajnije rezultate. Shodno tome, u R. Srbiji je neophodna transformacija postojećeg neoliberalnog ekonomskog modela i uspostavljanje ekonomskog sistema u kojem će biti ostvarena uravnotežena kombinacija tržišnog mehanizma i regulatornog i korektivnog delovanja države.

Shodno navedenom pristupu, predmet istraživanja u ovom radu jeste razmatranje ključnih aspekata uspostavljanja institucionalne strukture u R. Srbiji koja će da omogući kreiranje ekonomskog sistema i ekonomske politike, kao simbioze tržišnih i državnih funkcija regulacije, alokacije i koordinacije ekonomskih aktivnosti. Cilj istraživanja je da se, na bazi aktuelnog ekonomskog i institucionalnog stanja u R. Srbiji, ukaže na nužnost izgradnje političkih i ekonomskih institucija koje će biti podsticajne za ekonomske aktivnosti koje će rezultirati dinamičnijim stopama ekonomskog rasta i stvaranjem uslova za održivost razvoja. Polazni uslov za uspostavljanje takve institucionalne strukture jeste napuštanje nametnutog neoliberalnog modela ekonomskog sistema i ekonomske politike. U skladu sa definisanim predmetom i postavljenim ciljem istraživanja, polazna hipoteza rada jeste: s obzirom da je kvalitet institucija bitna determinanta ekonomskog rasta i razvoja, uvođenjem i razvojem kvalitetnih, konzistentnih i efikasnih političkih i ekonomskih institucija uspostaviće se institucionalna struktura koja će biti podsticajna za ostvarivanje ekonomskog rasta i održivost razvoja. U istraživanju ključnih aspekata institucionalnih promena, koje će se bazirati na analizi različitih teorijskih stanovišta o relacijama institucija i ekonomskog rasta i razvoja i sagledavanju relevantnih indikatora stanja ekonomije i institucija u R. Srbiji, pretežno je korišćen metod analitičke deskripcije.

Uz Uvod i Zaključak, u radu se razmatraju ključni aspekti neoliberalnih institucija, kao i njihovi ekonomski i društveni efekti. Treća sekcija rada obuhvata analizu institucionalne strukture pogodne za pokretanje ekonomskog rasta i održivost razvoja.

Ekonomski i društveni efekti neoliberalnih institucija

Proces tranzicije podrazumeva radikalne, kompleksne i višeznačne institucionalne i strukturne promene, koje treba da rezultiraju stvaranjem uslova za uspostavljanje slobodne i prosperitetne tržišne privrede. Očekivani pozitivni efekti, do kojih će doći sa tržišnom transformacijom, pobudili su nadu u prosperitet, što je bio razlog za optimizam u odnosu na reformske tranzicione procese. Od zamene plana tržišnom organizacijom očekivan je dinamičan ekonomski rast, koji bi omogućio ubrzano približavanje bogatijim zemljama (Campos, 2001). Međutim, u odsustvu teorijskog koncepta na kojem bi se bazirali projekti za njenu uspešnu realizaciju, u sprovođenju procesa tranzicije dominirao je stav da će država uraditi tim više za svoju ekonomiju i za njen razvoj ukoliko bude upravljala manje. Tako je, shodno stavu o slobodnom tržištu i manjoj zastupljenosti države, nametnuta formula - privatizacija, stabilizacija, deregulacija - kao jedina pretpostavka uspešne i društveno prihvatljive transformacije bivših socijalističkih ekonomija. I više od toga, privatizacija i liberalizacija se, uglavnom, smatraju glavnim pokazateljima uspeha reformi, a ne sredstvom za ostvarivanje bazičnih pretpostavki uspostavljanja novog privredno-sistemskog ambijenta.

Ubrzano je liberalizovana trgovina i dosledno su sprovedene preporuke Međunarodnog monetarnog fonda (MMF) i Svetske banke (SB) o minimalizaciji uloge države. Nametnut je neoliberalni koncept organizacije ekonomije, u kojem nema preduzetnika/osnivača, ni države i njenih institucija, niti tehnološkog procesa i procesa mašinske proizvodnje. Ne uzima se u obzir da je kapitalizam sistem koji proizvodi nešto, već je sva pažnja potpuno fokusirana na ulogu tržišta kao koordinatora nečega što je već proizvedeno (Reinert, 2006). Shodno tome, dominirala su očekivanja da će se problemi prestrukturiranja i povećanja efikasnosti rešiti razvojem tržišta i njegovih mehanizama.

Takav stav prema ovom jedinstvenom i veoma kompleksnom problemu, koji je podržavan od strane međunarodnih finansijskih institucija, imao je za rezultat da su programi tranzicije bazirani na primeni ekonomskog

neoliberalizma, čiju osnovu je predstavljao *Vašingtonski konsenzus*. Pri takvom opredeljenju, nije poštovana realnost, potvrđena ekonomskom praksom i najrazvijenijih tržišnih ekonomija, da privreda može da funkcioniše na principima ekonomskog liberalizma samo u određenim uslovima, a koji nisu bili karakteristični ni za jednu od zemalja u tranziciji. Takav pristup se može smatrati jednim od razloga velikih tranzicionih troškova i društvenih tenzija koje su pratile (a prate i dalje) reformske procese u skoro svim zemaljama u tranziciji. To je posebno bilo karakteristično za one zemlje koje su bile institucionalno manje pripremljene za sprovođenje veoma kompleksnih i višeznačnih privredno-sistemskih reformi.

U uslovima dominacije zagovornika neoliberalizma, apstrahovani su stavovi kojim se ukazuje na značaj izgradnje institucija, kao pretpostavke uspešnosti sprovođenja procesa tranzicije, kao i upozorenja da institucionalni vakuum može da dovede do katastrofalnog pada proizvodnje, što se u praksi i potvrdilo (Попов, 2007). Takođe, vredne pomena su i konstatacije (Stiglic, 2002; Rodrik, 2008) da su zemlje koje su sprovodile tržišne reforme i nekonvencionalne ekonomske politike, uz visok nivo zaštite tržišta, mali obim privatizacije i usmeravanu industrijsku politiku, kao što je slučaj sa Kinom, uspele da bržim tempom ostvare dublje reforme, visok nivo ekonomske uspešnosti i najdinamičnije stope ekonomskog rasta. Uprkos činjenici da su iskustva, tranzicionih kao i drugih ekonomija koje su sprovodile neoliberalne reforme, pokazala brojne nedostatke takvog koncepta, kreatori ekonomskog sistema i ekonomske politike u R. Srbiji ostali su dosledni u njegovom sprovođenju.

Dvoipodecenijsko trajanje procesa tranzicije u R. Srbiji, u malo kom segmentu društva i ekonomije je dovelo do postizanja očekivanih rezultata. BDP *per capita* ostvaren u 2014. na nivou je 90% iznosa ostvarenog 1990. godine, industrija je potpuno devastirana, nezaposlenost je u stalnom porastu, spoljni i javni dug su prevazišli nivo izdržljivosti sistema. Ispostavilo se da je neefiksna planska ekonomija omogućila daleko viši nivo životnog standarda nego što će tržišna ekonomija uspeti u skorijoj budućnosti. Ovaj stav nije nikakav argument u prilog planske ekonomije, već argument protiv deindustrijalizacije. Jedini, uslovno, povoljan parametar u poslednjih petnaest godina je nominalna stabilnost cena. Izostanak pozitivnih rezultata u pogledu očekivanog ekonomskog rasta, povećanja zaposlenosti, rasta životnog standarda, opravdavan je od strane kreatora neoliberalnih reformi stavom o stvaranju, navodnog, podsticajnog institucionalnog ambijenta, koji karakterišu ekonomske slobode,

liberalizacija, cenovna stabilnost, zahvaljujući kojem će u nekom budućem razdoblju izgubljeni rast biti nadoknađen. Zbog toga, ovakvo neodrživo stanje u ekonomiji i društvu zahteva kritičko i sveobuhvatno preispitivanje kako modela ekonomskog sistema koji se uspostavlja procesom tranzicije, tako i koncepta ekonomske politike koju kreira i sprovodi vlada.

Nametanjem neoliberalizma, kao jedine opcije ekonomske organizacije društva, od države se zahteva, prvenstveno, zaštita svojinskih prava i izvršavanja ugovora, sloboda kretanja robe i kapitala i podržavanje filozofije individualizma. Društvenim, ekonomskim i socijalnim aspektima daje se dominantno individualistički pristup, umesto da se posmatraju u, jedinom mogućem, sinergijskom kontekstu komplementarnih odnosa i delovanja. Neoliberalizam je prihvaćen u svojstvu dogme kao standardni obrazac ekonomskog mišljenja, čime je sužen prostor za kritičko promišljanje realnih ekonomskih problema savremenog društva. Neoliberalna ekonomija je istinitost svog redukcionističkog istraživačkog projekta uzimala zdravo za gotovo. Ona je pokušavala da izgradi kompozitnu sliku ekonomskog sistema sastavljenu od atomističkih, individualnih jedinica, na isti način kao što čestica predstavlja elementarnu mehaničku jedinicu. O negativnim efektima dominacije neoliberalizma u savremenoj ekonomiji možemo govoriti iz dva bitna aspekta - teorijsko-metodološkog i praktičnog društveno-ekonomskog.

U teorijsko-metodološkom smislu, posledica dominantnog uticaja neoliberalnog koncepta ogleda se u onemogućavanju bilo kakvog drugog pristupa kojim bi se dovela pod sumnju vladajuća doktrina. Pri tome se suprotna stanovišta odbacuju na najgrublji način, često bez pružanja bilo kakve argumentacije, izuzev stava kojim se ističe neophodnost dominacije slobodnog tržišta kao jedine pretpostavke ekonomskog rasta. Ilustracije radi, pojava prevoda knjige *Kapital u XXI veku Toma Piketi-ja* (2015) naišla je na neargumentovano osporavanje od strane zagovornika neoliberalnog koncepta u domaćoj ekonomskoj teoriji. Knjiga, u kojoj se autor bavi problemom rastućih nejednakosti u raspodeli bogatstva, istraživanjem na uzorku dvadeset najrazvijenijih zemalja sveta u periodu od tri veka, na osnovu čega zaključuje da se, po nejednakosti u raspodeli bogatstva, Svet vraća u XIX vek, ocenjena je, bez bilo kakve dublje i konkretnije analize, da ne predstavlja nikakav doprinos savremenoj ekonomskoj teoriji. Čak se pojedini ključni stavovi, koji su u knjizi argumentovano prezentirani, vulgarizuju, njihovim jednostranim prikazivanjem. Kritikuje se ključni stav T. Piketi-ja o višoj stopi prinosa kapitala od stope privrednog rasta, kao indikatora nejednakosti, postavljajući pitanje zašto je to loše. U kritici se

izostavlja da je to samo početni stav na osnovu kojeg T. Piketi objašnjava zašto dolazi do rasta nejednakosti. Kritičar previđa, svakako svesno, da i sam T. Piketi ne osporava opravdanost više stope prinosa kapitala od stope privrednog rasta. Naprotiv, i on smatra da ova činjenica, *per se*, nije nužno nepovoljna, jer je prirodna tendencija kapitala da njegova stopa prinosa bude veća od stope rasta, što znači da kapital služi nečemu. Međutim, naglašava Piketi, problem nastaje kada se povećava jaz između stope prinosa na kapital i stope privrednog rasta - što je dohodak od kapitala veći, to je veća akumulacija koja povećava nejednakost.

Drugi kritičar neoliberalizma, J. Stiglic (2013), upozorava da pohlepa, gramzivost kapitala bez kontrole može da pogorša stvari, jer neregulisana finansijska tržišta omogućavaju da pojedinci dođu do potpuno neproporcionalnog dohotka od kapitala. Međutim, suprotan stav imaju zagovornici neoliberalizma, koji smatra da je pohlepa, koju su manifestovale banke u težnji za stalnim uvećavanjem svojih profita, opravdana jer se radi o logičnom podsticajnom tržišnom mehanizmu. Naime, naglašavaju neoliberali, „pohlepa je podigla zapadni svet iz materijalne bede do neslućenog standarda i bogatstva“.

Ključni problem teoretičara koji zastupaju neoliberalne ekonomske koncepte je poistovećivanje tržišne privrede sa liberalnim autoregulacionim tržišnim mehanizmom, kao jedinim modelom savremenih privreda. Kada se ukaže na potrebu primene aktivne državne regulative, u privredama u tranziciji takvi stavovi se *apriori* odbacuju sa obrazloženjem da to predstavlja povratak na socijalističku ekonomsku paradigmu, kao i da se prisustvom države ugrožavaju ekonomske slobode. Pri tome, previđaju se dva bitna stava. Prvo, kada liberalno tržište dovede do većih poremećaja u funkcionisanju, država je jedina snaga na koju se tržište oslanja prilikom prevazilaženja krize. Drugo, ekonomska realnost savremenih privreda pokazuje prisustvo većeg broja modela tržišne privrede, koji su produkt poznatih oblika tržišnih neuspeha u rešavanju ekonomskih i društvenih pitanja, radi čijeg otklanjanja je neophodna i opravdana državna intervencija.

U praktičnom smislu uticaja na društveno-ekonomske tokove, dominacija neoliberalnog koncepta ima svoju negativnu refleksiju kroz zapostavljanje celine tržišne privrede kao proizvodnog sistema. Ovaj koncept je fokusiran na ulogu tržišta kao koordinatora nečega što je već proizvedeno, izostavljajući ulogu preduzetnika, države i njenih institucija, kao i tehnološke procese. Osnovni faktori ekonomskog rasta, kao što su

inovacije, znanje i nove tehnologije, pobrkani su sa slobodnom trgovinom. Nameću se rešenja koja nemaju alternative, koja su jedino moguća, koja prihvata svet, a ne prihvata društvo, i sl. Svaka ekonomska politika za koju se kaže da nema alternativu pogrešna je u svakom pogledu: metodološkom, društvenom, ekonomskom, istorijskom. Naprotiv, uvek postoji alternativa, uvek postoje različiti načini da se organizuje jedno društvo. Pogrešno je uverenje da postoji samo jedan put. Nema univerzalnog modela, kao što i u medicini ne postoje univerzalni lekovi za lečenje svih bolesti. Svaka zemlja treba da pronađe sopstvena rešenja, sopstvene institucije. Ekonomski sistem i ekonomsku politiku neophodno je kreirati prema postojećim uslovima zemlje, kako su to, uostalom, vekovima činile i najrazvijenije ekonomije. Ilustrativni su najnoviji primeri Islanda, Irske, Grčke.

O stvarnim efektima funkcionisanja ekonomije u uslovima primene aktivne uloge držve i dominantnog neoliberalnog koncepta pokazuju rezultati koji su ostvareni na nivou svetske ekonomije u drugoj polovini XX i prvoj deceniji XXI veka. R. Skidelsky (2011) poredi ekonomske rezultate koji su ostvareni u globalnim režimima koji su karakteristični po dominaciji uticaja kejnzijanskog sistema i liberalnog sistema, koji on definiše kao Vašingtonski konsenzus. Prvi sistem je bio dominantan u periodu 1951-1980, a drugi 1980-2009. godine. Empirijski podaci, koji se odnose na svetsku ekonomiju, pokazuju dva indikativna rezultata:

- prosečna stopa rasta svetske ekonomije u prvom periodu bila je 4,8%, a u drugom 3,2% (pri tome, u periodu 1951-1973, Svet nije zabeležio nijednu godinu sa manje od 3% rasta),
- prema kriterijumima MMF-a, u prvom periodu bila je jedna recesija, dok je u drugom periodu bilo pet recesija.

Takođe, izražen je kontrast između dva perioda i kada je u pitanju nezaposlenost, čija je stopa znatno veća u drugom periodu. Isto tako, i inflacija, kao drugi bitan indikator makroekonomske neravnoteže, ne predstavlja argument u korist neoliberalizma. Naime, obično je uvreženo shvatanje da je kejnzijanskom periodu svojstvena visoka inflacija, dok je, u drugom periodu, zbog dominacije monetarističke doktrine, problem inflacije rešen. Međutim, suprotno od ovog stava, u periodu 1950-1973. prosečna inflacija je bila 3,9%, a u periodu 1980-2008. bila je 3,2%. Ako je cena neznatno više inflacije u prvom periodu plaćena većom zaposlenošću i bržim ekonomskim rastom, onda se ona pokazala višestruko opravdanom. Kada je reč o nejednakostima u raspodeli dohodaka, ona je bila stabilna u prvom periodu, ali je naglo porasla, i stalno se uvećavala, posle 1980. godine.

Kao što se može zaključiti, svetsku ekonomiju u periodu 1950-1980. karakterisali su puna zaposlenost, stalni realni rast nadnica, relativna stabilnost ekonomije sa visokim stopama rasta, smanjenje nejednakosti u bogatstvu i dohocima. Ovaj period karakterisala je državna regulativa, čiji rezultat je veća ekonomska stabilnost, koja je bitan faktor dinamičnijeg privrednog rasta. Nakon tog perioda, svi navedeni indikatori su znatno pogoršani. Pokazalo se da neoliberalni koncept nije bio uspešan ni u jednoj ekonomiji, čak ni u relativno stabilnim uslovima, pa nije ni mogao da afirmiše one prednosti koje mu se pripisuju. Takođe, liberalna ekonomija ne poseduje adekvatan mehanizam za rešavanje većih ekonomskih premećaja, o čemu svedoči globalna ekonomska kriza.

Primenom neoliberalnog koncepta, kojim je omogućen ničim ograničen pristup stranom kapitalu, inostranim korporacijama su obezbeđene maksimalne povlastice u oporezivanju, davanju subvencija i liberalizaciji radnog prava. Kao osnovni ekonomski ciljevi, čije bi ostvarenje trebalo da obezbedi rast blagostanja svih, definisani su: povećanje nivoa efikasnosti i obezbeđenje fleksibilnosti poslovanja. Osnovni kriterijum efikasnosti jeste maksimiziranje profita, a pod fleksibilnošću poslovanja podrazumeva se slobodno tržište rada, što se odražava kroz smanjenje prava radnika, sve veću nesigurnost radnih mesta i redukciju socijalnih prava. Ekonomska uloga države, koja je načelno smatrana nepotrebnom i štetnom, redukovana je na klasične funkcije: uspostavljanje sigurnog i podsticajnog poslovnog okruženja (garantovanje nepovredivosti prava vlasništva i poštovanje ugovora) i makroekonomskih uslova za slobodno odvijanje privatnih aktivnosti. Zahtev za minimiziranje uloge države u ekonomiji, odnosno, za sprovođenje deregulacije i privatizacije, opravdavan je potrebom da se stvori veći prostor za razvijanje privatnog preduzetništva i inventivnosti, kao pretpostavke ostvarivanja najbržeg ekonomskog rasta. Pri tome se zapostavlja ekonomska realnost koja pokazuje da ne postoji ekonomija u kojoj je potvrđena pozitivna korelacija između brzine ekonomskog rasta zemlje i potpune liberalizacije ekonomskog sistema.

Stub ekonomskih reformi, koje su imale za cilj oslobađanje tržišta i smanjenje upliva države u privredu, jeste privatizacija državnog kapitala. Međutim, uspostavljen je sistem u kojem su, umesto dotadašnjih državnih, stvarani privatni monopoli. Proces privatizacije, koji je sproveden bez jasne strategije zaštite i očuvanja ekonomskih i društvenih interesa zemlje, uz odsustvo kvalitetne regulacije, imao je za rezultat izraženu nejednakost u raspodeli kapitalne imovine, što predstavlja osnovu visoke nejednakosti u raspodeli dohodaka. Umesto da je privatizacijom podsticana ekonomska

efikasnost, što je jedno od najbitnijih svojstava privatne svojine, došlo je do potpunog urušavanja privrednih aktivnosti i enormnog rasta nezaposlenosti. Ključni makroekonomski indikatori pokazuju da proces tranzicije u R. Srbiji nije vođen interesima ekonomskog i društvenog razvoja, već motivima preraspodele društvenog bogatstva (Drašković, 2010). Logična posledica tako nepovoljnog ekonomskog stanja su pogoršani odnosi u raspodeli bogatstva. Na taj način, umesto da se tržišna efikasnost, kao pretpostavka ekonomskog i društvenog razvoja, kombinuje sa poštovanjem principa solidarnosti, socijalne kohezije i socijalne pravednosti, dobili smo ekonomski sistem koji ne omogućava ni ekonomsku efikasnost ni socijalnu pravednost.

Uspostavljeni ekonomski sistem neoliberalne orijentacije podrazumeva i neoliberalne ekonomske institucije, kojim bi se stvorili podsticajni uslovi za slobodno-tržišnu konkurenciju i za garantovanje sigurnosti činilaca proizvodnje, kao bitnog faktora uspešnog funkcionisanja ekonomije i ostvarivanja ekonomskog i društvenog blagostanja. Međutim, u neoliberalnom konceptu, kao dominantan uslov koji determiniše ekonomsku uspešnost, jedino se potencira sigurnost vlasničkih prava i izvršenja ugovora, kao pretpostavka za bolju organizaciju i uspešnije funkcionisanje ekonomije, čime se omogućava ostvarivanje zadovoljavajućih i održivih stopa ekonomskog rasta i razvoja. Nesporno je da je zaštita vlasničkih prava i ugovora potreban, ali nije i dovoljan uslov da bi se ekonomska uspešnost ostvarila. Prenebregava se činjenica da je ekonomska aktivnost rezultat spoja kapitala i rada, jer kapital sam po sebi ne stvara novu vrednost. Uprkos tome, retko će se u istraživanjima, a posebno od strane kreatora ekonomskog sistema i ekonomske politike, kao i od samih poslodavaca, naići na stav o neophodnosti sigurnosti zaposlenih u pogledu svog zaposlenja. Kao da i taj vid sigurnosti nije bitan za promovisanje ekonomskog rasta i razvoja. Naprotiv, naglasak se stavlja na fleksibilnost (liberalizaciju) tržišta rada, što je posebno pogubno u uslovima visoke nezaposlenosti, kada navedena fleksibilnost dovodi do pauperizacije radnika.

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

aktivnosti, pored kapitala, potrebna i radna snaga koju je neophodno angažovati, pa i na adekvatan način zaštititi. Stav je neoliberala da su nadoknade za slučaj nezaposlenosti nepotrebne, štetne, jer problem nije manjak poslova. Uvek ima posla za svakoga ko hoće da radi, pa je problem u nedovoljnom trudu u traženju posla. Time se odgovornost za nezaposlenost prebacuje na žrtvu - nezaposlene. Previđa se da se, kada se govori o potrebi pune zaposlenosti kao uslova tržišne ravnoteže, pod tim podrazmeva zaposlenost svih proizvodnih faktora, a ne samo radne snage. Shodno tome, nezaposlenost i neiskorišćenost kapaciteta najočiglednije su manifestacije lošeg funkcionisanja tržišta (Stiglic, 2013), a država je odgovorna za njegovo funkcionisanje. Takođe, previđa se da dinamičnije društvo i privreda, sa odgovarajućim stepenom socijalne zaštite, pružaju veću satisfakciju i radnicima i potrošačima.

Da bi ekonomija bila uspešna neophodne su institucije, koje su od suštinskog značaja za razumevanje ekonomskog rasta i razvoja. Cilj i svrha ekonomskih institucija jeste da služe kako pojedincima, tako i društvu u celini u nastojanju da se podstakne ekonomski rast i razvoj kao i blagostanje građana. Jedna od institucija je i samo tržište. Da bi ono moglo da funkcioniše uspešno, njega stvara i ograničava niz formalnih i neformalnih pravila. I razvijene tržišne ekonomije pokazuju da ni tržište ni država nisu i ne mogu da budu jedini i univerzalni koordinacioni mehanizmi. Neophodna je njihova kombinacije, koja je determinisna realnim uslovima svake konkretne ekonomije. Imajući to u vidu, neprihvatljivo je da se nerazvijenim zemljama, koje prihvataju "preporuke" MMF-a radi prevazilaženja strukturnih i ostalih razvojnih problema, ne dozvoljava da koriste one mehanizme koji su primenjivani u razvijenim zemljama, a često ih koriste i danas, zahvaljujući čemu su ostvarile svoj razvoj.

Pri tome, izbor MMF-a, kao institucije koja treba da pruži pomoć u prevazilaženju nepovoljnog ekonomskog stanja zemlje, sam po sebi je problematičan. Naime, gde god sprovodi svoj program, MMF postavlja uslove kao što je politika deregulacije, uključujući liberalizaciju tržišta kapitala i finansijskog tržišta, drastične mere štednje, čime se kriza još više produbljuje. Politike koje nameće MMF, što je stil njegovog rada, „predstavljaju prokletstvo za mnoge od siromašnih država kojima su potrebna sredstva. ... država mora biti na samrti da bi se obratila MMF-u“ (Stiglic, 2013). Kako piše E. S. Reinert (2006), postoji standardna prezentacija koja se predstavlja svim siromašnim zemljama i u kojoj nema bitnih razlika od države do države, osim samog imena države. Siromašne zemlje se

onemogućavaju, pretnjom uvođenja raznih sankcija, da podrže svoja preduzeća na način na koji to rade razvijene zemlje.

Shodno različitim iskustvima reformisanja ekonomskih sistema i kreiranja ekonomskih politika, potrebno je naglasiti da postoje zemlje koje nisu sprovođile reforme prema strogim neoliberalnim pravilima, a koje su ostvarile zapažene rezultate, čime su pružile argumentovanu alternativu u preispitivanju neoliberalnog ekonomskog koncepta. Uostalom, za razliku od razornih efekata slobodne trgovine u svim ekonomijama gde je sprovedena, potpuno je suprotan rezultat ostvaren u Kini koja je svoju privrednu aktivnost odvijala u uslovima postupnih reformi i staromodne merkantilističke politike. Navedena i njima slična iskustva potrebno je koristiti kao dragocenu pouku u formulisanju vizije društvenog i ekonomskog sistema, koji treba da uvažava naše objektivne uslove, i u izradi adekvatne dugoročne strategije društvenog i ekonomskog razvoja.

Institucije za pokretanje ekonomskog rasta i održivost razvoja

S obzirom da je neoliberalni koncept doveo do loših ekonomskih rezultata i izraženih nejednakosti, u R. Srbiji je nužna transformacija postojećeg neoliberalnog ekonomskog modela u društveno-ekonomsko uređenje koje će biti bolje, pravednije, funkcionalnije i održivo, u kojem će biti uspostavljena ravnoteža između privatnog i javnog interesa, između rada i kapitala, između kratkoročnih i dugoročnih ciljeva, između potrošnje i investicija, između ekonomske efikasnosti i društvene pravičnosti. Takav sistem podrazumeva uravnoteženu kombinaciju samoregulišućeg mehanizma tržišta i regulatornog i korektivnog delovanja države, koja je kreator aktivne ekonomske i socijalne politike. Drugim rečima, neophodan je takav ekonomski sistem u kojem će se objedinjavati pozitivne strane tržišnog mehanizma autoregulacije, motivacije i dinamičnosti ekonomskih procesa i regulatornih, korektivnih i usmeravajućih funkcija države, čime će se minimizirati dejstvo faktora u kojim se ispoljavaju njihovi neuspesi. To znači da je privatno preduzetništvo i tržište, kao motorna snaga ekonomskog rasta i razvoja, potrebno da budu regulisani kako bi služili uporednom ostvarivanju privatnih i javnih interesa. Na taj način, otklanjanjem negativnih posledica slobodnog delovanja tržišta, moguće je uspešno ostvarivanje opštedruštvenih i dugoročnih interesa (pokretanje ekonomskog rasta i postizanje održivog razvoja). Uslov za transformaciju postojećeg ekonomskog modela je napuštanje neoliberalnih institucija i kreiranje

institucija koje će na adekvatan način podsticati pokretanje ekonomskog rasta i održivost razvoja.

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

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

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

Napomene: R - rang institucija, O - ocena institucija

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

Pokazatelji ključnih indikatora stanja institucija u R. Srbiji u posmatranom periodu, pokazuju tendenciju kontinuiranog pada. Prema izveštajima GCR od 2011. do 2014. godine, R. Srbija je najlošije rangirana u odnosu na zemlje u tranziciji. Analiza podindikatora stuba javne institucije za R. Srbiju, pokazuje da je nepovoljno stanje posebno izraženo u pogledu definisanja i zaštite svojinskih prava i zaštite intelektualne svojine, pravne

sigurnosti, odnosno, niskog nivoa nezavisnosti pravosuđa, tereta državne regulative i prisustva organizovanog kriminala, mada ni ostali podindikatorni nisu bitno povoljnije ocenjeni, što se negativno odražava na mogućnosti pokretanja ekonomskog rasta i održivost razvoja.

Koje i kakve institucije su neophodne da bi mogao da bude pokrenut ekonomski rast i da bi se obezbedila održivost razvoja R. Srbije? Iskustva različitih zemalja iz perioda dominacije tržišnog fundamentalizma pokazuju da reformski procesi nisu rezultirali očekivanim i najavljivanim ekonomskim rastom iz razloga neodgovarajućih institucionalnih rešenja koja bi bila u funkciji uspostavljanja tržišne ekonomije. Pre svega, izostale su regulatorne i nadzorne institucije na finansijskim i robnim tržištima, zbog čega reforme nisu mogle da proizvedu trajnije rezultate. Za uspeh reformi, neophodna je uzajamna povezanost i komplementarnost između različitih oblasti reformi.

Ekonomске institucije će stimulisati ekonomski rast pod sledećim uslovima: kada političke institucije predstavljaju vlast grupa koje su zainteresovane za dosledno sprovođenje prava vlasništva; kada one obezbeđuju efikasna ograničenja za one koji su na vlasti; kada ne postoje mogućnosti za izvlačenje rente po osnovi vlasti (Acemoglu, Johnson & Robinson, 2004). Da bi mogao da bude pokrenut ekonomski rast i ostvarena održivost ekonomskog razvoja, neophodna je institucionalna konvergencija i sinergija svih ekonomskih institucija. To podrazumeva optimalno i pozitivno delovanje ekonomskih institucija tržišnog i državnog regulisanja u okviru ekonomske politike, što je verifikovano u praksi uspešnih ekonomija. Kako ukazuje G. Hodgston (1998), izgradnja vitalnih institucija u tržišnoj privredi zahteva strategiju koja polazi sa makroekonomskog, ali i sa mikroekonomskog nivoa. Ta strategija više treba da bude orijentisana na podsticanje, usmeravanje, upravljanje, a same institucije predstavljaju važnu sponu između dva nivoa analize.

Društvu i ekonomiji potrebne su inkluzivne ekonomske i političke institucije, koje teže stvaranju blagotvorne spirale, procesa pozitivne povratne sprege, što uvećava verovatnoću njihovog trajanja i širenja (Acemoglu i Robinson, 2014). Ključno svojstvo inkluzivnih institucija jeste da one funkcionišu na principima vladavine prava, što podrazumeva da se zakoni primenjuju ravnomerno za sve, čime se onemogućava uzurpacija vlasti kako od strane pojedinaca, tako i određenih interesnih grupa. Vrednost načela vladavine prava ogleda se ne samo u jednakosti pred zakonom, već i u pružanju mogućnosti šireg uključivanja u političke

procesu. Na taj način uspostavljene, inkluzivne političke institucije podržavaju inkluzivne ekonomske institucije i između njih se uspostavljaju odnosi uzajamne povezanosti. Istovremeno, sprečava se uspostavljanje ekstraktivnih institucija, koje omogućavaju malom broju ljudi da se obogate na račun ostalih, i stvara se ambijent dinamične privrede. Bitno svojstvo ekstraktivnih institucija jeste da omogućavaju da vlast ne podleže kontroli, zbog čega postoji opasnost zloupotrebe vlasti. Zaključak do kojeg dolaze D. Asemoglu i Dž. A. Robinson (2014, 369), jeste da „oni koji drže ekonomsku i političku moć stvaraju institucije koje obezbeđuju kontinuitet njihove vlasti i u tome uspeavaju. Takva vrsta uklete spirale vodi opstajanju ekstraktivnih institucija, opstajanju istih elita na vlasti i opstajanju nerazvijenosti”.

Svojstvo ekstraktivnih političkih institucija ogleda se u tome što one nameću mala ograničenja ispoljavanju moći, zbog čega omogućavaju zloupotrebu vlasti, dok ekstraktivne ekonomske institucije omogućavaju sticanje velikih profita i bogatstva posredstvom sticanja vlasti, prisvajanja tuđe imovine i uspostavljanja monopola. Pošto se ekstraktivnim institucijama uništava ne samo pravni predak, već i najosnovniji ekonomski podsticaji, logično je zašto u takvim uslovima dolazi do ekonomske stagnacije, pa čak i pada. Međutim, postoje primeri da će i ekstraktivne institucije da rezultiraju ekonomskim rastom, jer svaka elita nastoji da podstiče što je moguće viši privredni rast kako bi i ona ostvarila veću dobit. Ali, rast ostvaren pod ekstraktivnim institucijama nije održiv.

Da bi se ostvarila transformacija od ekstraktivnih ka inkluzivnim institucijama, neophodna je široka koalicija političkih i ekonomskih faktora koji zastupaju reforme. Ključni oslonac inkluzivnih političkih i ekonomskih institucija je pluralizam, što podrazumeva da politička moć bude široko zastupljena u društvu. Pri tome, značajno je naglasiti da demokratija ne garantuje da ima pluralizma pa, shodno tome, i inkluzivnih institucija. Imajući u vidu aktuelno stanje ekonomije i institucija u R. Srbiji, neophodna je javna debata u kojoj bi se, na osnovu kritičkog preispitivanja postojećeg stanja u ekonomiji i društvu, formirali stavovi najšire moguće koalicije. Na taj način bi se došlo do teorijski utemeljenog i empirijski korisnog objašnjenja niza procesa, uz razjašnjenje glavnih pokretačkih sila na delu (Asemoglu i Robinson, 2014). Takav pristup podrazumeva uvažavanje društvene i ekonomske realnosti da tako složeni društveni fenomeni, kao što su različiti ekonomski i politički putevi razvoja, imaju mnogo uzroka, zbog čega je neophodno izbegavati jednoguzročne, jednostavne i široko primenjive teorije.

Kada se radi o R. Srbiji, za ostvarivanje uspešnog društveno-ekonomskog razvoja, potreban je model tržišne privrede, koja će se zasnivati na dominaciji privatnog vlasništva i preduzetničke inicijativnosti, uz zaštitu i uvažavanje opštedruštvenih interesa. To upućuje na potrebu uspostavljanja ravnoteže između individualnih i zajedničkih potreba, kao uslova za uspešnost ekonomije i društva na dugi rok. Da bi se uspostavila i održavala takva ravnoteža, potrebna je aktivna uloga države i drugih predstavnika javnog interesa, kao što su sindikati i druge organizacije civilnog društva. Pri tome je bitno da metode državnog uticaja na ponašanje privrednih subjekata budu raznovrsne i da su usklađene sa principima tržišne privrede i privatnog preduzetništva (Kolodko, 1998). U takvom ekonomskom modelu, u kojem su pokretači privrede preduzetništvo, nova znanja, inovacije, sposobna državna organizacija i infrastruktura, neophodna je aktivna regulatorna i korektivna uloga države. Međutim, pod uticajem neoliberalizma, uzroci ekonomskog rasta, kao što su inovacije, novo znanje i nove tehnologije, pobrkani su sa slobodnom trgovinom. Još je Šumpeter, ukazivanjem da su ekonomski pokretači novo znanje (invencija) i nova dostignuća (inovacije), nazvao banalnim ona shvatanja u kojim je zastupan stav da je sam kapital pokretač kapitalizma. Nesporno je da je kapital bitan faktor ekonomskog prosperiteta ali, jedino se sinergijom navedenih pokretača privrede ostvaruje stvaralački uticaj ljudske volje i inicijative, bez kojih su kapital, radna snaga i tržište besmisleni pojmovi (Reinert, 2006).

Za uspešnije funkcionisanje ekonomije u R. Srbiji, kojim bi se ostvario dinamičniji ekonomski rast i održivost razvoja, neophodno je napuštanje neoliberalnog modela i, uz puno uvažavanje teorijskog i empirijskog konteksta, kreiranje ekonomskog sistema i ekonomske politike koji će na zadovoljavajući način omogućiti ostvarivanje prioritetnih ciljeva, kao što su reindustrijalizacija zemlje, podsticanje bržeg zapošljavanja, pokretanje ekonomskog rasta i održivost razvoja. Neophodno je da prioritetni cilj razvojne politike bude puna zaposlenost, što je osnovni uslov uspešnog, pravednog i stabilnog društva. Iluzorna su očekivanja da će tržište i slobodno preduzetništvo da pokrenu razvoj u željenom pravcu i da će da reše probleme nezaposlenosti i pravednije raspodele. Shodno tome, potrebno je dobro promisliti kakvo društvo želimo da izgrađujemo i da se zapitamo da li postojeća privreda pomaže da ostvarimo naše težnje. Shodno realnosti da su grubi individualizam i tržišni fundamentalizam uništili svaki osećaj zajedništva i doveli do bezobzirne eksploatacije nezaštićenih pojedinaca (Stiglic, 2013), da li je opravdano i dalje nastaviti sa kreiranjem ekonomskog sistema i ekonomske politike na principima neoliberalizma?

Sa stanovišta ekonomskog i društvenog prosperiteta, ključno pitanje je opredeljenja za ekonomske aktivnosti koje su pokretači i nosioci ekonomskog rasta i razvoja. Neosporno, to su aktivnosti sa rastućim prinosima, koje svoju delatnost unapređuju kontinuiranom mehanizacijom. Potvrđeno je kako teorijskim, tako i empirijskim istraživanjima da uspešna industrijalizacija predstavlja uslov rešavanja četiri krupna ekonomska problema svake države, što predstavlja prioritet za nedovoljno razvijene zemlje - povećanje dodate vrednosti, povećanje zaposlenosti, rast zarada, i smanjenje deficita platnog bilansa (Reinert, 2006). Kretanje tradicionalnih aktivnosti od poljoprivrede i ostalih delatnosti primarnog sektora ka modernoj industriji predstavlja uslov za povećanje štednje i investicija, što je ključ za podsticanje ekonomskog rasta i održivog razvoja. Radi se o prelasku sa nisko produktivnih aktivnosti na aktivnosti koje stvaraju veću dodatnu vrednost, čime se omogućavaju brže stope ekonomskog rasta. Shodno tome, pogrešna su ukazivanja da u R. Srbiji oslonac treba da bude u poljoprivedi. Zašto? Zbog toga što je poljoprivreda grana sa opadajućim prinosima, pa, shodno tome, nije u stanju da sama izvuče zemlju iz nerazvijenosti i siromaštva. Uostalom, ni jedna država nikada nije uspela da podigne životni standard seljaka bez industrijskog sektora, jer industrijalizacija stvara efikasnu i razvijenu poljoprivredu, a ne obrnuto. Politika koja je dovela do deindustrijalizacije zemlje, a ljude usmerava u poljoprivredu kao bolje razvojno rešenje, ne može se nazvati drugačije nego "primitivizacija privrede" (Reinert, 2006).

Industrijska politika, kojom bi bio pokrenut proces reindustrijalizacije zemlje, višestruko je značajna jer se razvojem industrije stvaraju realne mogućnosti za otvaranje novih radnih mesta, unapređenje i primenu znanja, kao faktora inovacija, koje su bitan uslov rasta produktivnosti i konkurentnosti, a shodno tome, dinamičnijeg ekonomskog rasta i razvoja (Lekovic & Micic, 2013). Razvijanjem industrije, zemlja ostvaruje bitne dobiti u vidu ekonomije obima, sinergijskih efekata koji se šire između privrednih delatnosti, i novog znanja koje dovodi do inovacija i tehnoloških promena. Takođe, industrijski sektor za sobom vuče nacionalni nivo plata u bogatim državama, što je zabranjivano u siromašnim državama kroz kolonijalizam, a danas se zabranjuje kroz vašingtonske institucije (Reinert, 2006).

U uslovima duboke društvene i ekonomske krize u kojoj se R. Srbija nalazi, izražene budžetske i platnobilansne neravnoteže, visoke spoljne zaduženosti, nesporno je da je ograničena ekonomska moć i sužen manevarski prostor za aktivnije i efikasnije delovanje države u smislu pokretanja ekonomskog rasta. Međutim, imajući u vidu činjenice koje

govore o devastiranoj industriji, kao i privrednoj aktivnosti uopšte, visokoj nezaposlenosti, što je rezultat pogrešne privatizacije, kao i pogrešne neoliberalne ekonomske politike koja se sprovodi od 2001. godine, od države se, s pravom, očekuje da angažuje sve raspoložive kapacitete u oblastima institucionalne izgradnje, monetarne i fiskalne politike, kako bi se kreirala i sprovodila ekonomska i razvojna politika u cilju podsticanja društveno-ekonomskog razvoja. Potrebna je aktivna politika povećanja domaće proizvodnje, zapošljavanja, podsticanja izvoza, pa i po cenu fiskalne i monetarne stabilnosti. Takvi koncepti se primenjuju i u razvijenim ekonomijama. Kada se pokrene proizvodnja, kada se podstakne ekonomski rast, u narednom periodu se može vršiti konsolidacija javnih finansija i monetarne sfere, ali na višem nivou BDP. Aktivnosti države, kojim bi se pokretao dinamičniji ekonomski rast i razvoj, ne mogu se ograničiti samo na stvaranje podsticajnih uslova privređivanja. Zadatak države je da preduzima neophodne mere koje su usmerene na stimulisanje preduzetničke inicijativnosti, na podsticanje otvaranja novih radnih mesta, mobilizaciju svih raspoloživih izvora finansiranja investicija, kao i istraživanja i razvoja. U funkcionisanju tržišnog sistema, država se pojavljuje kao partner, koji doprinosi uspešnijem ekonomskom rastu i održivom razvoju jer je, za razliku od tržišta, reč o subjektu koji ima celovitiji i dugoročniji uvid u ukupan proces društveno-ekonomskog razvoja. To znači da aktivna uloga države u ostvarivanju privrednog razvoja nije u suprotnosti sa tržišnim karakterom privrede i privatnim preduzetništvom, već da oni mogu biti neophodni i komplementarni. Ima se u vidu moderna država koja uspostavlja i garantuje institucionalno okruženje koje je podsticajno za poklapanje interesa preduzetnika sa interesima društva.

Shodno kompleksnosti koncepta ekonomskog rasta i održivosti razvoja, uloga države je, takođe, višeznačna, pa su, kod različitih autora, različiti i pristupi u njihovom definisanju. Pri tome je potrebno imati u vidu da se rast ne ostvaruje sam po sebi, već da se kreira. Uspeh na duge staze zahteva mišljenje na duge staze - viziju - što postojeći neoliberalni model nije u stanju da obezbedi. Ilustracije radi, predsednik Francuskog fonda za strateško investiranje, Ž. Mišel, ističe da je legitimno da javne vlasti treba da brinu o prirodi i razvoju industrijske strukture države (prema, Stiglitz, 2010). I ova okolnost argumenotvano govori o neophodnosti aktivnog prisustva države u tržišnom sistemu, čak i onom koji je razvijen i liberalno orijentisan. Zadatak države i njenih institucija jeste da kontinuirano tragaju za radnjama koje su neophodne da se pokrene i održi zamah privrede. Ključne sfere

ekonomske aktivnosti, za koje je uloga države presudna, su različite, a prioriteti su institucionalno okruženje i reindustrijalizacija zemlje.

Imajući u vidu da su institucije bitan faktor ekonomskog rasta i razvoja, izgradnja institucionalne infrastrukture predstavlja jedan od prioriteta države, čime se manifestuje njen odgovoran odnos prema društvenim, ekonomskim, političkim, socijalnim, razvojnim i institucionalnim pitanjima. S druge strane, s obzirom na postojanje određenih odluka koje je moguće doneti i sprovesti isključivo na nacionalnom nivou, država, kao subjekt koji ima potencijal i mogućnost zastupanja nacionalnih interesa, treba da formuliše jasnu viziju i strategiju budućnosti ekonomije u celini, kako bi mogle da budu donete ispravne odluke, čime država dobija obeležje preduzetnika. Ako postoji jasna vizija na nacionalnom nivou, država je dužna da izgradi institucije koje će omogućiti da ona bude ostvarena. Međutim, proces izgradnje institucija nije jednostavan i može da rezultira brojnim sukobima, a uloga države je da te sukobe ublažava i da njima upravlja (Chang, 1999). Država koja želi da uspešno sprovede reforme i da izgradi snažne i efikasne institucije neophodno je da bude podređena ostvarivanju dugoročnih i veoma kompleksnih ciljeva.

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

Nezadovoljavajući rezultati funkcionisanja privrede R. Srbije, kao i niske, čak i negativne, stope ekonomskog rasta, ukazuju na potrebu da se preispitaju mnoge ključne pozicije industrijske politike i njenog uticaja na razvoj nacionalne ekonomije. Pokretanje industrijske proizvodnje, celovita i sistemski uređena i vođena strategija reindustrijalizacije privrede R. Srbije

predstavlja strateški značajan proces jer bez promena u ključnoj grani privrednog rasta i razvoja nema ni bržeg zapošljavanja, a što je gorući problem zemlje, nema uspešnog tehnološkog razvoja, nije moguće povećati nivo konkurentnosti privrede, niti ostvariti značajnije povećanje izvoznih aktivnosti, kao uslova ublažavanja jako nepovoljnog deficita platnog bilansa. Ogroman je broj problema sa kojim se suočava ekonomija R. Srbije, čije rešavanje nije moguće na uspešan način realizovati ukoliko nema uspešne industrije i podrške efikasne i odgovorne moderne države.

U razvijenim tržišnim ekonomijama deluju uspešne institucije, koje smo mi skloni da prihvatamo zdravo za gotovo kada govorimo o ekonomijama u tranziciji kao i o ekonomskom razvoju u zemljama u kojima takve institucije nisu prisutne. Ako ništa drugo, iskustva zemalja u tranziciji potvrdila su da politika liberalizacije, stabilizacije i privatizacije, koja nije postavljena na odgovarajućim institucijama, ne može da ostvari uspešne rezultate. Pokazalo se da o institucijama treba razmišljati ne u statičkom smislu, već imati dinamički pristup: na koji način institucije daju impuls reformama, kako institucije treba da se razvijaju da se društvo ne bi zaglavilo u neefikasnim institucijama.

Zaključak

Izbor i kreiranje institucijalne strukture koja će podsticajno delovati na ekonomske aktivnosti u jednoj zemlji i, shodno tome, doprinositi pokretanju dinamičnih stopa ekonomskog rasta i održivog razvoja, spada u kategoriju njenih strateških pitanja. Rezultati društvene i ekonomske tranzicije u R. Srbiji, koji su do sada ostvareni, pokazuju da, i nakon dvoipodecenijskog tranzicionog perioda, još uvek nema adekvatnog opredeljenja u odnosu na izbor i izgradnju institucija koje bi determinisale uspešniji društveni i ekonomski rast i razvoj. Dominirajući neoliberalni koncept, nametnuo je uspostavljanje njemu odgovarajuće institucionalne strukture, čiji su rezultati izraženi u nepovoljnim performansama - negativne stope ekonomskog rasta, rastuća nezaposlenost, devastirana industrija, rastući spoljni i javni dug.

Za prevazilaženje aktuelnog nepovoljnog stanja u ekonomiji i društvu i pokretanje ekonomskog rasta i održivost razvoja u R. Srbiji, neophodna je izgradnja konzistentnih i efikasnih političkih i ekonomskih institucija. U takvoj institucionalnoj strukturi, neophodna je konvergencija i sinergija svih institucija, odnosno, potrebno je uspostavljanje inkluzivnih političkih i ekonomskih institucija, koje će funkcionisati na principima vladavine prava.

Takve institucije, koje su rezultat široke koalicije političkih i ekonomskih faktora, su reprezent i zaštitnik interesa najširih slojeva društva, čime se, za razliku od dominantnog neoliberalnog koncepta, obezbeđuje veći stepen pravičnosti i jednakosti u društvu. Navedeni stavovi potvrđuju postavljenu hipotezu da konzistentne i efikasne institucije determinišu dinamičan ekonomski rast i održivost razvoja.

Takođe, pored inkluzivnih institucija, bitan faktor ekonomskog rasta jeste i ekonomska politika, koja će rezultirati maksimiranjem rezultata ekonomske delatnosti. Kao preporuka kreatorima ekonomske politike, ima se u vidu podsticanje ekonomskih aktivnosti sa rastućim prinosima, koje se mogu najuspešnije realizovati sprovođenjem industrijske politike i reindustrijalizacije zemlje. Na taj način, ekonomski rast i razvoj biće rezultat sinergijskog delovanja makroekonomskih podsticaja i uspešnih mikroekonomskih aktivnosti, odnosno, rast će biti rezultat pojedinačnih aktivnosti ogromnog broja ekonomskih aktera, što je bitan uslov za održivost razvoja. *Vice versa*, takav razvojni koncept pretpostavka je daljeg uspešnog razvijanja stabilnih i efikasnih institucija i eliminisanja prepreka za ostvarivanje trajnijeg ekonomskog rasta, što je rezultat blagotvorne spirale inkluzivnih institucija.

Zahvalnica

Rad je rezultat istraživanja na projektu OI br. 179015, finansiranog od strane Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

Reference

1. Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. (2004). Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth. In Ph. Aghion & St. Durlauf, (Eds.), *Handbook of Economic Growth*. Nort Holland.
2. Acemoglu, D. i Robinson, Dž. A. (2014). Zašto narodi propadaju: poreklo moći, prosperiteta i siromaštva. Beograd, Srbija: Clio.
3. Campos, N. F. (2001). Will the Future Be Better Tomorrow? The Growth Prospects of Transition Economies Revisited. *Journal of Comparative Economics* 29, 663–676 doi:10.1006/jcec.2001.1741
4. Chang, H. J. (1999). The Economic Theory of the Developmental State. In: M. Woo-Cumings (Ed.), *The Developmental State*, pp. 182-199, Ithaca, Cornell University Press.

5. Drašković, B. (2010). Kraj privatizacije i posledice po razvoj. U: B. Drašković, (Ur.), *Kraj privatizacije: posledice po ekonomski razvoj i nezaposlenost u Srbiji*, str. 3-40. Beograd, Srbija: Institut ekonomskih nauka.
6. Hodgson, G. M. (1998). Institutions and the viability of macroeconomics: Some perspectives on the transformation process in post-kommunist economies. *Journal for Institutional Innovation, Development, and Transition*, vol. 2.
7. Johnson, C. (1999). The Development State: Odyssey of a Concept. In: M. Woo-Cumings (Ed.), *The Developmental State*. pp. 32-60, Ithaca, Cornell University Press.
8. Kolodko, G. (1998). Economic neoliberalism became almost irrelevant. *Transition*, 9(3), World bank, Washington.
9. Lekovic, V. & Micic, V. (2013). Needs, Effectiveness and Limitations of the Industrial Polici of Serbia. *Industrija*, 41(1).
10. Piketi, T. (2015). *Kapital u XXI veku*. Novi Sad, Srbija: Akademska knjiga.
11. Попов, В. (2007). Шокотерапия против градуализма: 15 лет спустя. *Вопросы экономики*, 5.
12. Reinert, E. S. (2006). *Globalna ekonomija: Kakos u bogati postal bogati i zašto siromašni postaju siromašniji*. Beograd, Srbija: Čigoja štampa.
13. Rodrik, D. (2008). Zbogom Vašingtonskom konsenzusu, zdravo Vašingtonskoj pometnji? Kritički osvrt na studiju Svetske banke „Ekonomski rast devedesetih: Lekcije na osnovu decenije reformi“. *Panoeconomicus*, No 2.
14. Skidelsky, R. (2011). *Keynes: povratak velikana*. Zagreb, Croatia: Algoritam.
15. Stiglic, Dž. E. (2002). *Protivrečnosti globalizacije*. Beograd, Srbija: SBM-x.
16. Stiglic, Dž. E. (2013). *Slobodan pad: Amerika, slobodna tržišta i slom svetske prirede*. Novi Sad, Srbija: Akademska knjiga.

INSTITUTIONS NECESSARY FOR FOSTERING ECONOMIC GROWTH AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Abstract: Having in mind that in the current transition process in the Republic of Serbia modest positive results have been achieved, the paper indicates that such results are the consequence of a dominant neoliberal concept, which produced undeveloped institutions and inadequate economic policies. Due to the determinacy of economic dynamics confirmed by the specifics of institutional structure, the goal of the paper is to emphasize the necessity of establishing and maintaining political and economic institutions which would create a business environment in which Republic of Serbia could achieve more dynamic rates of economic growth and sustainable development. The initial assumption for establishing such institutions is leaving the dominant neoliberal model of economic system and economic policy. Namely, the society and economy, with negative rates of economic growth and a high rate of unemployment, need institutions that would foster the activities with increasing returns. The paper points out that such activities can be initiated, primarily, through reindustrialization of the country, whose conducting requires continuous structural and institutional changes. Through institutional changes, with the achieved convergence and synergy of economic and political institutions, it is necessary to establish and develop inclusive institutions which enable a dynamic economic growth and sustainable development.

Keywords: institutions, economic system, economic policy, neoliberalism

INSTITUCIONALNI ASPEKTI REFORMSKIH PROCESA U ZEMLJAMA CENTRALNE I ISTOČNE EVROPE

Dr Zoran Arandjelović* i Dr Petar Veselinović**

Apstrakt: Napuštanjem socijalističkog uređenja, zemlje Centralne i Istočne Evrope našle su se na teškom i neizvesnom putu ka tržišnoj ekonomiji. Upravo taj prelaz iz jednog oblika ekonomskog i društvenog sistema u drugi, sasvim drugačiji sistem, kao i iz jedne razvojne koncepcije u drugu, predstavlja esencijalnu sadržinu pojma tranzicije. Cilj koji bi tranzicijom trebalo postići je jasan - to je tržišna ekonomija oslonjena na privatnu svojinu, vladavinu prava i institucionalno stabilnu i demokratsku državu. U tom procesu, dolazi do gašenja i nestajanja jednih identiteta, a do formiranja novih, do uspostavljanja novih institucija na mesto prevaziđenih, do rušenja starih struktura i formiranja novih. Uspostavljanje otvorene tržišne privrede, utemeljene na titularu privatne svojine, tržištu roba, kapitala i radne snage, na korporativnom obliku upravljanja, na autonomnosti privrednih subjekata, na deregulaciji koja jasno određuju sadržinu i okvir ovlašćenja države, pretpostavlja društveni projekat reforme s jasnim ciljevima i jasnom strategijom. Proces tranzicije predstavlja jedan relativno zaokružen sistem. On kao takav podrazumeva uspostavljanje adekvatne institucionalne infrastrukture za njegovu realizaciju. Ekonomske institucije, u širem smislu, označavaju sve oblike u kojima se privredna aktivnost ustanovljava, konkretizuje, reguliše i trajnije stabilizuje, dok u užem smislu znače ustanove pomoću kojih se organizuje i održava ekonomska aktivnost. Imajući u vidu značaj institucionalne infrastrukture u odvijanju procesa tranzicije u zemljama Centralne i Istočne Evrope, u ovom radu detaljnije će biti ukazano na ulogu institucija u reformskim procesima i potrebu uspostavljanja nove institucionalne osnove procesa tranzicije.

Ključne reči: tranzicija, institucionalna infrastruktura, liberalizacija, tržišna ekonomija, deregulacija

Uvod

Poslednjih godina XX veka došlo je do velikih promena u svetskoj privredi. Nova faza tehnološke revolucije (ostvarivanje Treće i prelazak u Četvrtu tehnološku revoluciju), te internacionlizacija kapitala i proizvodnje,

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

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

izmenili su izvore ekonomske efikasnosti. Svestrana liberalizacija trgovine, finansijskih tržišta i brži protok kapitala, u svetskim razmerama, doneli su nove izazove svetskoj privredi. Te izazove morala je da prihvati svaka nacionalna ekonomija, kao jedan od ključnih uslova opstanka na međunarodnoj sceni. To je predstavljalo poseban izazov i za bivše socijalističke zemlje Centralne i Istočne Evrope.

Privrede tih zemalja, koje su decenijama funkcionisale u uslovima potpunog monopola, državno-svojinskih odnosa i administrativnog regulisanja ekonomskih tokova, mogu da prevaziđu svoju ekonomsku neefikasnost isključivo preorijentacijom ka otvorenoj tržišnoj privredi i ponovnim uspostavljanjem privatno-svojinskih odnosa. Međutim, jasno je da uspostavljanje tržišne privrede nije samo sebi cilj, već se ona konstituiše radi uspešnijeg ostvarivanja razvojnih ciljeva društva. Transformacioni procesi su odlika savremenog doba koje podrazumeva da se krupne promene dešavaju u svim zemljama. Naravno, u svakoj zemlji ovi procesi dobijaju tipične konkretne forme i karakteristike.

Period kraja XX i početka XXI veka, bio je tipičan po dubokim sistemskim promenama u društveno-ekonomskim odnosima. Menjao se oblik mnogih nedovoljno razvijenih zemalja, njihove pretežno agrarne privrede transformisane su u industrijske, sa značajnijim udelom sektora koji su imali više faze prerade (finalizacije). Pod uticajem globalnih tendencija, zemlje Centralne i Istočne Evrope morale su da rešavaju specifične probleme korenite reorganizacije sistema koji je u njima postojao, a što je podrazumevalo prelazak na tržišnu privredu i demokratsko otvoreno društvo. Svi ovi procesi, različiti po sadržaju, ali isti po karakteru i suštini, predstavljali su prelazna stanja društva. U najširem smislu, reforme je karakterisao proces kvantitativnih i kvalitativnih promena u osnovama društva, tj. njegovo kretanje ka novom društveno-ekonomskom sistemu. Tranzicija, kao izlaženje iz tog urušenog sistema, postala je nužnost, a insistiranje na samo jednom tipu tranzicije, postalo je neprihvatljivo, jer različiti uslovi zahtevaju i različita rešenja.

Nakon značajnih reformskih procesa u zemljama Centralne i Istočne Evrope, i određenih iskustava u tom pogledu, postalo je jasno da se proces konstituisanja tržišne privrede i demokratskog društva ne može izvesti preko noći (zemljama razvijene tržišne privrede bili su za to potrebni vekovi). Postalo je jasno da se novi društveno-ekonomski sistem može uspešno samo postepeno razvijati i da su za to neophodne odgovarajuće institucije, tj. promena institucionalne infrastrukture. Institucionalne promene predstavljaju podsticaj tržišnom preobražaju privrede i

demokratskom oblikovanju društva. Kvalitet institucija značajno utiče na privredni ambijent i ekonomski rast. Neuspeh jednog broja zemalja u sprovođenju reformi se upravo pripisuje nekvalitetnim institucijama, jer standardne reforme nisu proizvele trajne rezultate zbog nepovoljne institucionalne infrastrukture. Samo kada institucionalna infrastruktura bude uspostavljena u potpunosti, moguće je krenuti dalje ka ostvarivanju rasta i razvoja svih zemalja Centralne i Istočne Evrope, na novoj razvojnoj osnovi.

Napred navedene okolnosti razlog su što se u ovom radu pažnja usmerava ka institucionalnom aspektu reformskih procesa u pomenutoj grupi zemalja, sa stanovišta efekata koji su rezultat njihove uzajamne povezanosti i zavisnosti, uz ukazivanje da su institucije, sa svojom funkcijom katalizatora, komplementarna dobra svakog društveno-ekonomskog sistema.

Osnovna obeležja procesa tranzicije u zemljama Centralne i Istočne Evrope

Jedno od veoma značajnih pitanja ekonomske teorije i društvene prakse u savremenom svetu jeste pitanje tranzicije, tj. prelaza iz, kako se pokazalo u praksi, ekonomski neracionalnog i totalitarnog društva, u ekonomski racionalno i demokratsko društvo. Veoma se često o ovom procesu govori kao o prelazu iz netržišnih u tržišne oblike privređivanja. To više nije uopšte sporno, jer se ova potreba prihvata gotovo u svim bivšim zemljama realsocijalizma. Velika je šteta što se do takvog saznanja došlo sa velikim zakašnjenjem, krajem XX veka, tačnije rečeno, tek u pretposlednjoj i poslednjoj deceniji XX veka. Dakle, neophodnost tranzicije nije sporna, tranzicija je skoro u svim zemljama prihvaćena, negde sa oduševljenjem, a negde sa strahom ali je, u svakom slučaju, sporno kako sprovodi tranzicija, sporni su metodi, putevi, sredstva, brzina i ciljevi njenog ostvarenja (Drucker, 1993, 21).

Tranzicija, kao pojam ili izraz, danas je u masovnoj upotrebi u svetu, s ciljem da se tim pojmom označi prelaz iz jednog društva u neko drugo, drugačije društvo. Posle Drugog svetskog rata pod tranzicijom se podrazumevao period prelaza, odnosno, prelazni period od kapitalizma ka socijalizmu. Sada se, međutim, pojam tranzicija koristi da označi obrnuti proces, tj. prelaz od socijalizma ka kapitalizmu.

Napuštajući socijalističko uređenje, sve zemlje Centralne i Istočne Evrope krenule su putem izgradnje tržišne ekonomije. Nakon sloma njihovih ekonomskih, pravnih i političkih sistema, većina evropskih realsocijalističkih zemalja se našla na teškom i neizvesnom putu ka tržišnoj ekonomiji. Upravo taj težak i rizičan prelaz iz jednog oblika ekonomskog i društvenog sistema u drugi, sasvim drugačiji sistem, kao i iz jedne razvojne koncepcije u drugu, novu koncepciju, predstavlja danas esencijalnu sadržinu pojma tranzicije.

Ključne faze procesa tranzicije, u skoro svim zemljama Centralne i Istočne Evrope, mogu se svesti na sledeće:

- liberalizacija, koja podrazumeva proces smanjivanja trgovinskih barijera kako na internom, tako i na eksternom nivou, kao i slobodno formiranje cena na tržištu (pre svega u zavisnosti od odnosa ponude i tražnje);
- makroekonomska stabilizacija, koja podrazumeva kontrolisanu stopu inflacije (ne veću od 10% na godišnjem nivou), kao i prihvatljivu stopu nezaposlenosti (ne veću od 6% na godišnjem nivou);
- restrukturiranje i privatizacija, koji podrazumevaju reformisanje preduzeća za efikasniju proizvodnju kroz promenu njihovog vlasništva i uspostavljanja jasnog titulara svojine; i
- promene u političkom i privrednom sistemu, koje podrazumevaju uspostavljanje višestranačke parlamentarne demokratije i dugoročnih institucionalnih rešenja.

Danas sasvim precizno znamo da sadržinu pojma tranzicije čini projekat prelaska sa netržišnog na tržišni privredni sistem. Cilj projekta je efikasnije privređivanje i poboljšanje privrednih performansi. Tranzicija ka tržišnoj privredi je sveobuhvatan proces jer on sadrži, kao svoje sastavne delove, vlasničku transformaciju, promenu uloge države, nesmetano delovanje tržišta, postepenu liberalizaciju ekonomskih odnosa sa inostranstvom, prestrukturiranje preduzeća, povećanje društvene stabilnosti i stvaranje povoljnih uslova za dolazak stranog kapitala, promene u infrastrukturi i zaštiti životne sredine, makroekonomsku stabilizaciju kao i niz drugih bitnih segmenata.

Tranzicija socijalističkih u zemlje otvorenog tržišta, predstavlja duboke i revolucionarne društveno-ekonomske promene koje iziskuju napuštanje centralnoplanskog dirigovanja ekonomijom u vlasništvu države i uvođenje tržišne ekonomije zasnovane na kapital odnosu. Polazeći od pretpostavke da tranzicija ima za cilj stvaranje efikasnijeg sistema privređivanja nego što je bio socijalistički, a radi dostizanja kvaliteta života razvijenih ekonomija,

proces prevođenja na tržišni način privređivanja trebao je da obezbedi stabilniji privredni razvoj, viši nivo zaposlenosti i veću stabilnost cena u odnosu na nivo koji je bio moguć da tranzicija nije započeta. U ekonomskom pogledu najvažnija razlika, između tranzicije i svih dosadašnjih reformi koje su preduzimane sa ciljem povećanja efikasnosti privređivanja, je u opredeljenju da se efikasniji sistem privređivanja ostvaruje preko socijalne transformacije i razvoja tržišnih institucija.

U tom reformskom procesu, koji je svakako „bolan“, dolazi do gašenja i nestajanja jednih identiteta i formiranja novih, do uspostavljanja novih institucija na mesto prevaziđenih, do rušenja starih struktura i formiranja novih, tržištu odgovarajućih, do izgradnje novih pravila ponašanja na tržišnim osnovama i do institucionalnog i funkcionalnog dizajniranja celokupne privrede i društva.

Uspesno sprovođenje procesa tranzicije podrazumeva stvaranje neophodnih preduslova na makroekonomskom nivou. Operativno funkcionisanje tržišne ekonomije podrazumeva konzistentno uređen privredni sistem, čije institucije predstavljaju temelj na koji se oslanja makroekonomska politika. Institucije se javljaju kao zakonski, administrativni i običajni sporazumi za ustaljeno, uzajamno međuljudsko delovanje, odnosno kao relativno stabilni tipovi veza i odnosa koji povezuju aktere privrednih procesa i njihove aktivnosti (Marsenić, 1997, 471).

Tranzicija kao sveobuhvatni proces podrazumeva izmenu stare institucionalne infrastrukture, jer prelaz na tržišnu ekonomiju nije moguć bez odgovarajućeg zakonodavstva i primerenih institucija. To je naročito značajno zbog činjenice da su centralno-planski sistemi (u većini zemalja Centralne i Istočne Evrope) bili visoko redistributivni, egalitaristički i paternalistički i da su bili zasnovani na institucijama koje podržavaju ove njegove karakteristike.

Institucionalna infrastruktura tranzicije mora da bude fleksibilna, pošto je sam tranzicioni proces veoma protivurečan i nepredvidiv. Ona treba da bude okrenuta procesima organizovane deregulacije privrednog i društvenog života. Privrede u tranziciji zahtevaju takvo pravno ustrojstvo koje stimuliše promene, omogućava slobodu ulaska i izlaska privrednih subjekata, ograničava državni intervencionizam na utvrđene okvire, obezbeđuje prevazilaženje konfliktnih situacija i minimiziranje tranzicionih troškova i rizika, podstiče preduzetništvo i poslovno liderstvo, garantuje sigurnost privatnog vlasništva i poštovanje ugovora, kao i odovornost za

počinjenu štetu. Na takvim institucionalnim premisama se zasniva tranziciona regulativna infrastruktura - zakoni koji regulišu vlasništvo, ugovore, stečaj preduzeća, poreze, socijalnu sigurnost, uslove kreditiranja, monopole, finansijsko tržište, industrijsku svojinu, radne odnose, zaštitu okruženja i dr. (Đuričin i Zec, 1994, 6). Među ovim zakonskim propisima postoji visok stepen međuzavisnosti te se oni dopunjuju (kao na primer norme koje se odnose na privatizaciju, monopolsko poslovanje i finansijska tržišta).

Institucionalna infrastruktura u uslovima tranzicije ima zadatak da obezbedi reafirmaciju tržišne ekonomije i privatne svojine. Jedan od najvažnijih zahteva odnosi se i na promenu u načinu mišljenja svih pojedinaca - članova i pripadnika odgovarajućih institucija bez obzira da li su one proizvođači ili potrošači, državni organi ili preduzeća, naučno-istraživačke ili obrazovne ustanove, finansijske ili nefinansijske organizacije. Posebno je značajno uspostavljenje tržišnog pogleda na svet upravljačkih i poslovnih struktura u javnom sektoru i državnim preduzećima.

Tranzicija, kao dugoročan društveno-ekonomski proces, izvodi se pod dejstvom transformacija na svim nivoima u društvu. Ona je samo globalni izraz svih promena unutar pojedinih institucija, u njihovim odnosima, u poziciji pojedinaca i grupa, u matrici relacija koje se formiraju između ekonomskih entiteta i unutar ukupnog socijalnog tela društva.

Proces tranzicije podrazumeva transformacije na makroekonomskom i mikroekonomskom nivou. Između promena na makroekonomskom i mikroekonomskom nivou postoji uzajamna povratna sprega, koja se, pre svega, ogleda u tome da realizacija jednih diktira realizaciju onih drugih. Međutim, u početnoj fazi primarna je realizacija uslova na makroekonomskom nivou, s obzirom da oni daju neophodni impuls za pokretanje promena na mikroekonomskom nivou. Jednom pokrenuti zamajac promena vremenom dovodi do njihove uzajamne uslovljenosti, u tom smislu da one koje potiču sa makroekonomskog nivoa budu praćene odgovarajućim promenama na mikroekonomskom nivou. Krajnji efekat uzajamne uslovljenosti promena ogledaju se u tržišnoj orijentaciji svih segmenata ekonomije, od makro do mikro nivoa, zatim privrednog sistema i njemu prilagođene ekonomske politike.

Nova uloga države i novi položaj preduzeća mogu se ostvariti jedino u interakciji sa tržišno postavljenim institucijama sistema. Promene institucionalnog sistema treba da teku paralelno sa promenama ekonomske

politike, jer je to način za utemeljenje sistemskih i ekonomsko-političkih osnova koje utiru put tranziciji.

Vašingtonski konsenzus je imao ogroman uticaj na proces tranzicije u svim zemljama Centralne i Istočne Evrope, s tim što je njegova primena značajno varirala od zemlje do zemlje. Promene u međunarodnom ekonomskom i političkom okruženju, kao i novi uslovi u tranzicionim ekonomijama, doveli su do problema, koje zagovornici Vašingtonskog konsenzusa nisu predvideli. Novi ciljevi dodavani su listi zahteva koji moraju biti ispunjeni, kako bi se ekonomske reforme uspešno ostvarile. Kreatori ekonomske politike su nekada primenjivali i nekompletnu verziju ovog modela, a samim tim dolazilo se do rezultata koji je bio različit od onog koji je bio očekivan.

Pod uticajem globalnog programa kao što je Vašingtonski konsenzus, nametnut je zahtev zemljama u tranziciji da prihvate tržišnu logiku i liberalnu ekonomsku doktrinu uz minimalno mešanje države, čime se zapostavlja činjenica da je u zemljama sa razvijenim tržišnim ekonomijama sfera delatnosti države široko rasprostranjena. Glavna manjkavost Vašingtonskog konsenzusa se manifestovala kroz zanemarenost izgradnje institucija, kako u smislu stvaranja novih, tako i u pogledu podizanja kvaliteta funkcionisanja institucija u celini (Leković, 2010, 236).

Set mera Vašingtonskog konsenzusa, primenjen u zemljama Centralne i Istočne Evrope, dao je loše, a u nekim zemljama i pogubne rezultate. Ekonomska tranzicija, sprovedena prema preporukama Vašingtonskog konsenzusa, trebalo je da dovede do radikalne promene privrednog sistema, do institucionalnih promena, reindustrijalizacije i ekonomskog rasta. Tranzicioni šok koji su doživele zemlje na početku tranzicije (pad proizvodnje, zaposlenosti, rast inflacije, rast budžetskog deficita, pad izvoza), bio je mnogo dublji i dugotrajniji od onog koji su predviđali eksperti Međunarodnog monetarnog fonda. Neuspeh reformi eksperti su pripisivali nedoslednošću u sprovođenju reformi i njihovom nedovoljnom obimu, a ne prirodi samih reformi (Maksimović, 2013, 15).

Činjenica je da tranzicija nije bila uspešna u velikom broju zemalja, jer nije dovela do održivog razvoja i do održivih reformi u institucionalnoj i ekonomskoj sferi. Brojne ekonomske analize eksperata pokazale su da odgovornost za loše rezultate tranzicije leži u predloženom paketu mera, loše koncipiranim programima reformi u tranzicionim ekonomijama, ali i političkoj korupciji koja je pratila reforme. Razvojne paradigme na bazi

preporuka Međunarodnog monetarnog fonda i Svetske banke, kod najvećeg broja zemalja Centralne i Istočne Evrope, izazvale su velike diskrepance između proizvodnje i potrošnje, štednje i investicija, uvoza i izvoza, zaposlenih i nezaposlenih, socijalne nesigurnosti i siromaštva.

Neodrživost projekta tranzicije kreiranog na principima Vašingtonskog konsenzusa pokazala se već u prvim godinama njegovog sprovođenja, pa je, dosta brzo, ponuđen nov koncept u vidu tzv. Postvašingtonskog konsenzusa. U ovom konceptu se pošlo od potrebe regulatorne uloge države u ekonomiji i insistiranja na efikasnoj državi, sa profesionalnom javnom upravom, koja se zasniva na kompetentnosti. Poseban akcenat dat je neophodnosti izgradnje institucija moderne tržišne privrede, povećanja konkurentnosti privatnog sektora, reformi zdravstva, obrazovanja i ostalih javnih usluga i izgradnji ekonomskih institucija kapitalizma. Međutim, efekti reformi koje su bazirane na Postvašingtonskom konsenzusu takođe nisu dali očekivane rezultate. Pokazalo se da, samo nekonvencionalni pristup reformama, koji odgovara specifičnom kontekstu zemlje, može da dovede do održivog rasta, ali u uslovima jačanja pravne regulative i parlamentarne demokratije.

Institucionalna analiza reformskih procesa na primeru zemalja Centralne i Istočne Evrope

Praksa je pokazala da je izgradnja efikasnih institucija jedan od preduslova uspešne tranzicije. Međutim, nije nimalo jednostavno uspostaviti pravila koja izjednačavaju uslove i stvaraju predvidljiv institucionalni okvir za razvoj tržišta. Danas, posle toliko godina tranzicionih promena, ispostavilo se da nemali broj zemalja Centralne i Istočne Evrope još uvek pred sobom ima dug put za stvaranje povoljnog institucionalnog ambijenta. Postoje znatne razlike u uspešnosti stvaranja takvih institucija u pojedinim zemaljama, što je uticalo na razlike u ekonomskoj efikasnosti i intenzitet privrednog razvoja tih zemalja.

Ako je većina zemalja, krajem osamdesetih godina XX veka, bila manje više u sličnoj situaciji, postavlja se pitanje zašto su reforme u pojedinim zemljama bile uspešnije nego u drugim? U poplavi članaka, knjiga i analiza o tranziciji, V. Vukotić i S. Pejović smatraju da je najbolje osvrnuti se na objašnjenje ekonomskih rezultata u okvirima nove institucionalne teorije i sledeće grupe autora - J. Winiecki, E. Colombatto i J. Moore (Vukotić, Pejović, 2002, 1). E. Colombatto tvrdi, potpuno razložno, da ekonomska politika bazirana na neoklasičnoj ekonomiji otvara vrata dirizizmu i korupciji (Colombatto, 2002). Dodajmo i da besplatna vaučerska privatizacija

sprečava prenos privatnog kapitala u državni sektor stvarajući, u isto vreme, šansu da se oformi srednji stalež koji je društvena osnovica kapitalizma.

Postoje dva glavna načina razmatranja tranzicije u zemljama Centralne i Istočne Evrope koja otkrivaju razlike u shvatanju tranzicije. Prvi ima svoje korene u neoklasičnoj ekonomskoj analizi. On polazi od razmatranja ekonomske situacije na početku tranzicije i očekivanog rezultata na kraju procesa. Po tom shvatanju tranzicija zavisi od uspešnosti eksperata da planiraju ciljeve, formulišu politiku koja treba da ostvari te ciljeve i nadziru ekonomske tokove. To je iziskivalo politiku potpunog odustajanja od svih sistemskih obeležja socijalizma u korist superiornijeg, kapitalističkog društveno-ekonomskog sistema (Евстигнеева и Евстигнеев, 1998, 98).

Drugi pravac, koji je manje zastupljen u razmatranjima tranzicije, više je okrenut ka pravilima igre, tj. institucijama. Predmet pažnje je analiza efekata koje različite institucije imaju na ponašanje pojedinaca, na odnose između pojedinaca i organizacija, i na težnju da se smanje transakcioni troškovi. Drugim rečima, ovaj pravac istraživanja ne identifikuje tranziciju sa unapred definisanim ciljevima već sa ulogom države u stvaranju formalnih institucija koje obećavaju maksimalnu mogućnost pojedincima da traže ispunjenje svojih ličnih ciljeva kroz slobodnu interakciju sa drugim pojedincima.

U praksi većine zemalja Centralne i Istočne Evrope dominirao je prvo shvatanje tranzicije, odnosno konstruktivistički prilaz tranziciji. Taj konstruktivistički prilaz tranziciji je, u mnogim zemljama, stvorio veliki jaz između očekivanih ciljeva i stvarno postignutih rezultata. U početku tranzicije računalo se da će, nakon kratkog perioda pada proizvodnje, tekuće reforme omogućiti oživljavanje proizvodnje i ubrzanje privrednog rasta u budućnosti. Međutim, ova optimistička predviđanja nisu se ostvarila. Recesija je trajala duže, pad proizvodnje bio je dublji, a oporavak mnogo teži. U svim tranzicionim privredama, bez izuzetaka, pre nego što je rast uopšte registrovan, prvo je došlo do duboke recesije uz kumulativni pad proizvodnje koji se kretao od 1/5 (Mađarska) do preko 2/3 (Gruzija, Ukrajina) u odnosu na nivo iz 1989. godine. Umesto brzog oporavka i snažnog rasta, recesija se u jednom broju zemalja pretvorila u depresiju. Pored toga, očekivanja da će zapadni standardi odmah "zavladati" zemljama bivšeg socijalizma, nisu se obistinila. Došlo je do mnogih negativnih pojava uslovljenih redistribucijom dohotka, standard velikog broja ljudi pogoršan je u odnosu na ranija vremena, pa nimalo ne čudi što je deo stanovništva ispoljio nostalgiju za nekim srećnijim, socijalističkim vremenima.

Diskusiju u pogledu tranzicionih strategija možemo posmatrati i nešto dublje, u smislu rasprave četiri grupe analitičara. (Ковачевић, 2002, 150). Jednu grupu čine predstavnici reformske strategije koji smatraju da je ova strategija imala uspeha tamo gde je intenzivno primenjena, a da su se problemi javljali tamo gde je bilo nedoslednosti u njenoj primeni. Ostale tri grupe su autori koji se u principu slažu sa tržišno fundamentalnom reformskom strategijom, ali se ne slažu sa nekim specifičnostima njene primene, zatim oni koji smatraju da su predložene sekvence i brzina reformi bili nesmotreni i oni koji ocenjuju da je cela strategija reformi bila pogrešno vođena zbog stavljanja naglaska na radikalne reforme, bez postojanja adekvatnog institucionalnog okvira.

Iskustva zemalja u tranziciji pokazuju da treba obratiti pažnju na ograničenja koja proizilaze iz neoklasičnog shvatanja i rešavanja problema. Uobičajena podela tranzicionih modela ne dozvoljava da se odgovori na pitanje zašto je model brzog prilagođavanja u nekim zemljama dao relativno uspešne rezultate, dok je u drugim zemljama isti model izazvao velike probleme. Stoga je sve zastupnjenije mišljenje da su se "šokoterapeuti" i "gradualisti", u stvari, sporili oko drugorazrednog pitanja - brzine reformi, ispuštajući iz vida da su ključni faktor uspešne transformacije efikasne i snažne institucije (Попов, 1998, 96) te da je proces tranzicije u stvari zahtevao institucionalne promene na liniji trajektorijske zavisnosti (*path dependet process*). Tranzicija u tržišnu ekonomiju je otpočela bez jasne slike o ekonomskom i političkom stanju u tim zemljama, koje je bilo lošije nego što se pretpostavljalo. Velika uloga u procesu tranzicije sa pravom pripada privatizaciji. Međutim, u mnogim zemljama Centralne i Istočne Evrope proces privatizacije nije bio praćen ostalim promenama u društvu, posebno jačanjem institucija, koje su, pak, preduslov uspešne privatizacije. Institucionalna deprimiranost jedan je od razloga što je proces privatizacije bio praćen visokim nivoom korupcije.

Makroekonomska stabilizacija svakako predstavlja jedan od stubova tranzicije. Postsocijalističke zemlje Centralne i Istočne Evrope bile su krajem osamdesetih godina XX veka opterećene otvorenim ili prikrivenim makroekonomskim neravnotežama. Kod jednih je više bio izražen problem spoljne neravnoteže (ogroman spoljni dug), kod drugih visoka inflacija i veliki unutrašnji gubici u bankarskom sektoru. Pojedinačno gledano najteža situacija bila je u Poljskoj, a najpovoljnija u nekadašnjoj Čehoslovačkoj. Tumačenje ovakvih pojava polazilo je od pretpostavke da je agregatna tražnja veća od agregatne ponude, što je izazivalo budžetski deficit, visoku inflaciju i visoke kamatne stope. Međutim, usredsređenost na samo ove

probleme, bez institucionalnog razvoja, samo je pojačavalo ulogu države, i umesto planiranja korišćeni su makroekonomski modeli sa Zapada na institucionalnu strukturu i neprofitna preduzeća Istoka. To je i razlog zašto je pomoć, koja je davana ovim zemljama, uglavnom ulagana u strane banke, društvenu potrošnju ili subvencije preživelim preduzećima.

Stvaranje odgovarajućeg pravnog okvira i tržišnih institucija koje bi omogućile da "nevidljiva ruka" stvarno deluje i zameni administrativnu kontrolu je izostalo. Čak i tamo gde su mnoge od tih institucija brzo uvedene, rezultati su izostali. Nova institucionalna ekonomska analiza je pokazala da prihvatanje i funkcionisanje tržišnih pravila ponašanja zavisi od neformalnih normi ponašanja, a što je primer gradualističkog procesa. Pored toga, iskustva pokazuju da ekonomska tranzicija zavisi od tzv. političke tranzicije. Međutim, politička paradigma tranzicije iz kraja osamdesetih i početka devedesetih godina XX veka, dovedena je u pitanje (Carothers, 2002). U tom vremenu prihvaćena politička paradigma tranzicije se zasnivala na nekoliko pretpostavki:

- svaka zemlja koja napušta diktatorski ili nedemokratski režim neminovno ide prema demokratiji;
- uspostavljanje demokratije se vrši kroz tri koraka: period otvaranja (politička liberalizacija), period kolapsa starog sistema i, na kraju, period konsolidacije, u kojem se stvaraju nove demokratske institucije i nova pravila igre;
- višestranački izbori koji su dovoljni za stvaranje demokratskog legitimiteta novoj vlasti;
- za političku tranziciju nisu opredeljujući strukturni faktori (nivo ekonomske razvijenosti, politička istorija zemlje, institucionalno nasleđe i etika);
- proces demokratizacije je pretpostavljao redizajniranje državnih institucija (nove institucije, nov izborni sistem, parlamentarne reforme i reforma sudstva), ali kao modifikaciju već postojeće državne aparature.

Ako se analizira realni učinak ovih pretpostavki, rane tranzicione etape, za većinu zemalja Centralne i Istočne Evrope mogu se izvući dva sindroma (Vukotić, Pejović, 2002, 4):

- nemoćni parlamentarizam (nadmoć uskih partijskih ili grupnih interesa, korupcija, korišćenje tranzicije za realizaciju interesa vladajućih struktura); i

- dominacija moći politike u društvu (što se ogleda u zadržavanju partijske države odnosno slabe i nejasne linije razdvajanja između države i partije na vlasti, i zadržavanja partijske umesto profesionalne državne birokratije).

Osnovna poruka dosadašnjeg iskustva je da su postavke ranije političke tranzicione paradigme iscrpljene. Potreban je drugačiji prilaz, koji u osnovi treba da polazi od pojedinih zemalja ili grupa zemalja, što znači da treba uvažiti mnoge socioekonomske, kulturne i tradicionalne specifičnosti zemalja. Po svemu sudeći potrebno je odbaciti univerzalni koncept reformi i njegov ignorantski odnos prema nacionalnim, kulturnim i drugim specifičnostima. Umesto toga, za proces tranzicije najprihvatljivija je strategija poznata pod nazivom „put predodređenosti“ (Kroll & Walters, 2010, 94). Suština ovog koncepta je da se on fokusira na dualnost kulturnog nasleđa i kreacije (Chavance & Magnin, 2002, 169). To znači da je za uspešno odvijanje reformskog procesa, na nivou nacionalne privrede, potrebna dobro osmišljena strategija reformi. Ona mora uvažavati, ne samo opšte karakteristike procesa, već i specifičnosti pojedinih nacionalnih privreda. Radi se, dakle, o tome da su razvojna putanja kojom se treba kretati, kao i pravila i postupci kojima se treba rukovoditi, značajna ne samo u saznavnom već i pragmatičko-političkom smislu. Neka od tih pitanja su opšta za sve postsocijalističke zemlje, dok su druga u vezi sa specifičnostima svake od tih zemalja.

Iz napred rečenog može se zaključiti da dalje sprovođenje reformi zahteva modifikaciju dosadašnje tranzicione paradigme, posebno u pravcu uvažavanja mikro okolnosti u kojima se reforme sprovode. Ukratko, iskustvo sprovođenja ekonomskih i političkih reformi pokazuje da ekonomski modeli neoklasičnog dirigizma i slepog kalemljenja zapadnih institucija na resurse zemalja u tranziciji imaju ograničene rezultate. To znači da dosadašnje razmatranje tranzicije treba upotpuniti sa više elemenata novog ekonomskog sistema koji uvažava sociološke, kulturne i druge karakteristike zemlje ili grupe zemalja u tranziciji.

Što se tiče Centralne i Istočne Evrope, pad privredne aktivnosti u vreme tranzicije, zabeležen je u svim zemljama. Čak i one zemlje koje su imale najbolje performanse, kao što su Mađarska i Poljska, imale su pad proizvodnje od oko 20% u trajanju od tri, odnosno dve godine. U drugim zemljama, pad proizvodnje bio je veći i trajao je duže. Uprkos velikoj sličnosti u fazi recesije, zemlje Centralne i Istočne Evrope pokazale su znatnu različitost u fazi oporavka, u pogledu izlaska iz recesije, brzine oporavka i sl. Tako je, na primer, Poljska već 1996. godine uspela da dostigne nivo bruto

domaćeg proizvoda iz 1989. godine, dok su u Rusiji i zemljama bivšeg SSSR-a, kao i u nekim zemljama Jugoistočne Evrope, i dalje beležene negativne stope rasta.

Uspех Poljske tranzicije u dobroj meri može se povezati sa naglom ekspanzijom novog privatnog sektora, za razliku od iskustava na dalekom Istoku. Neki autori razloge takvog trenda vide u tome što se poslovanje u Poljskoj suočavalo sa manje restrikcijama, dok je poljska vlada bila posvećena radikalnom programu ekonomskih reformi. Međutim, u svemu tome ne treba osporavati uticaj institucionalnog nasleđa. Učešće privatnog sektora u bruto domaćem proizvodu u Poljskoj, u samom startu reforme, iznosilo je 35%, obezbeđujući na taj način jaku osnovu za brzo širenje novog privatnog sektora. Sklonost poljskog stanovništva ka preduzetništvu, na ovaj način, nije isključivo bilo koncentrisano na crno tržište i sivu ekonomiju, kao i udobrom delu ostalih zemalja.

Iz prethodnog primera može se zaključiti da su razlike u početnim uslovima, kao što je stepen deformisanosti privredne strukture ili iskustvo sa tržišnim institucijama, veoma važna determinanta privrednog oporavka i rasta. Dalje, rast je bio mnogo brži a oporavak ranije započeo u zemljama koje su stavile inflaciju pod kontrolu. Zemlje koje su konstantno beležile pozitivne stope ekonomskog rasta, u proseku su imale niže stope inflacije. Još jedna važna determinanta privrednog oporavka i rasta u zemljama Centralne i Istočne Evrope bila je liberalizacije tržišta. Zemlje koje su imale veći indeks liberalizacije pokazale su bolje performance, na planu privrednog rasta, u odnosu na zemlje sa manjim indeksom liberalizacije. (Jefferson & Rawski, 2000).

U globalu, izlazak iz recesije bio je usko povezan sa progresom u reformama, na mikro i makro planu. U zemljama Centralne i Istočne Evrope reforme i oporavak odmakli su dalje, dok su zemlje bivšeg SSSR-a i zemlje Jugoistočne Evrope još uvek suočene sa problemom održanja makroekonomske stabilnosti. Makroekonomska nestabilnost u Bugarskoj, ili politički i privredni kolaps u Albaniji, podsećaju nas da reforme lako mogu iskliznuti iz koloseka. Tranzicioni procesi u zemljama Centralne i Istočne Evrope pružili su značajne dokaze o povezanosti makroekonomskih kretanja i strukturnih reformi. Nakon početne debate između „gradualista“ i onih koji su zastupali „šok terapiju“, postalo je očigledno da su reforme čvrsto povezane sa institucionalnim promenama i reformama. No, potrebno je shvatiti da je neophodno izvesno vreme da bi se izgradile institucije koje

podržavaju tržišni mehanizam. Time se središte debate pomerilo od brzine reformi na njihovu dubinu, obuhvatnost i čvrstinu.

Dosadašnji rezultati reformi na području liberalizacije trgovine, privatizacije i privrednog rasta su različiti u zemaljama Centralne i Istočne Evrope. Zajednička karakteristika za sve zemlje je da su uspele da značajno modifikuju svoju privrednu strukturu i bitno promene strukturu svoje spoljne trgovine. Sve ove zemlje su imale probleme u vezi sa početnim opadanjem industrijske proizvodnje i usporavanjem privrednog rasta. Izgradnja institucija je pomogla integraciji ovih zemalja u svetsku privredu. Zahvaljujući značajnim promenama u pravcu izgradnje tržišne privrede, mnoge zemlje Centralne i Istočne Evrope danas su postale članice Evropske unije. Na tom putu je postignuta značajna harmonizacija zakonodavstva, uz ispunjavanje ostalih kriterijuma koji su neophodni za ulazak u Evropsku uniju. Integracija zemalja Centralne i Istočne Evrope u Evropsku uniju pružila je još jedan podsticaj da se dalje grade zdrave institucije, koje garantuju stabilnost i prosperitet civilizovanog društva.

Iskustvo zemalja u tranziciji pokazalo je da ne treba sporiti tezu po kojoj tržište predstavlja motornu snagu razvoja privrede, ali da ipak treba razumeti to da država, u trenucima velikih promena, ima važnu ulogu. Uprkos prisutnim pojednostavljenom interpretiranju neoklasične teorije, razgradnja starih institucionalnih aranžmana nije automatski vodila uspostavljanju komunikacionih i koordinacionih mehanizama svojstvenih tržišnoj privredi. Pokazala se kao potpuno nerealna pretpostavka da će tržišne snage moći brzo da zamene državu i njenu ulogu u formiranju nove institucionalne infrastrukture. S obzirom da privatni sektor i tržište još uvek nisu bili dovoljno razvijeni, valjalo je osloniti se na značajniju ulogu države u procesu institucionalne izgradnje i vođenju osmišljene ekonomske politike.

Široka javna podrška veoma je važna za uspeh kompleksnih i bolnih reformi i ovaj aspekt reformskog procesa stalno se naglašava u novijoj literaturi. Posebno se ističe da politička ograničenja mogu biti ključni faktor u reformskim procesima i da mogu onemogućiti uspešnu primenu reformskog programa, čak i kada postoji politička volja da se on sprovede. Činjenica je da reforme određenim grupama često donose znatne koristi, a drugima štete. Takav je slučaj i sa tranzicijom. Postoje društvene grupe koje su, ne samo hronični gubitnici do sada, već ne vide nikakvu šansu da postanu dobitnici u narednom periodu. Tome su znatno doprinele i krupne ekonomsko-političke greške u prvim godinama tranzicije. Da nije tih grešaka politička klima bila bi mnogo povoljnija za reforme. U tom kontekstu, javni

otpor reformama i pojava političkih struktura koje se snažno protive reformama nisu uzrokovani isključivo ideološkim razlozima, kako se to često pojednostavljuje. U tom smislu, veći stepen prihvatanja reformi i zalaganja za reforme među stanovništvom može se očekivati ukoliko postoji osećaj jednakosti i pravičnosti i ukoliko se čini sve da bi se postigao društveni konsensus. Postizanje društvenog konsenzusa u vezi sa sprovođenjem reformi veoma je važno za dugoročni uspeh tranzicije, posebno ako imamo u vidu da su društva, sa većim stepenom nejednakosti u raspodeli dohotka i imovine, društveno-politički nestabilna i da imaju niže stope investicija i rasta.

Brojni eksponenti polaze od toga da je svet zakoračio u doba naučno-tehničke civilizacije, u kojoj tehnička i ekonomska efikasnost predstavljaju univerzalni društveni sadržaj, pa je onda na toj osnovi moguća i jedinstvena institucionalna infrastruktura. Problem tranzicije bivših socijalističkih zemalja ne može se rešiti racionalnim oblikovanjem institucija po unapred utvrđenom modelu. Ovaj koncept, favorizovan od strane međunarodnih finansijskih institucija i preporučivan kao univerzalan recept za izgradnju tržišne privrede, kada je u pitanju razvoj novih institucija, nije dao očekivane rezultate. Cilj uvođenja novih formalnih institucija jeste izgradnja efikasne tržišne privrede, koja će omogućiti dugoročni rast nacionalne ekonomije i životnog standarda stanovništva.

Nova institucionalna osnova reformskih procesa u zemljama Centralne i Istočne Evrope

Neuspeh reformi jednim delom možemo dovesti u vezu sa neodlučnim ponašanjem političara na vlasti. Iskustva pokazuju da su oni verbalno mnogo više podržavali reforme nego što su istim bili posvećeni. Osim toga, neke vlade nisu imale hrabrosti da odlučnije pokrenu neophodne institucionalne promene na putu uspostavljanja tržišne privrede. Ispostavilo se da standardni set reformi nije mogao proizvesti trajne rezultate u uslovima neodgovarajućeg, odnosno nepovoljnog delovanja institucionalnih faktora. Ispravne mere morale su biti podržane snažnim institucijama. Takođe, postojale su značajne komplementarnosti između različitih oblasti reformi. Liberalizacija režima trgovine ne bi bila uspešna bez prisustva odgovarajućih fiskalnih institucija koje bi nadoknadile gubitak trgovinskih prihoda, finansijskog tržišta koje bi obezbedilo kapital rastućim sektorima,

kompetentnih i nekorumpiranih carinskih organa, odgovarajućih institucija na tržištu rada koje treba da amortizuju tranziciju nezaposlenost i slično.

Problemi sa sprovođenjem liberalnog koncepta tranzicije, utemeljnog u zaključcima Vašingtonskog konsenzusa (1990. godine), uticali su da nakon sedam godina (1997. godine) dođe do redefinisavanja njegovih polaznih principa u Postvašingtonskom konsenzusu. Suštinski pomak Postvašingtonskog konsenzusa ogledao se u tome što je on podržavao veći broj instrumenata i mnogo šire ciljeve, a ne samo makroekonomsku stabilizaciju, liberalizaciju trgovine i privatizaciju.

Zaključci Postvašingtonskog konsenzusa išli su na ruku institucionalistima i njihovom načelnom opredeljenju da je osnovni preduslov uspešne tranzicije izgradnja efikasnih institucija. Nakon urušavanja socijalizma i sazrelog shvatanja o neminovnosti prihvatanja modela privredne organizacije koji se temelji na tržišnom načinu uspostavljanja veza među privrednim subjektima, sasvim je prirodno da se proces institucionalne transformacije nametne kao jedan od najvažnijih zadataka u normalnom i logički postavljenom setu poteza i mera. Time se proces institucionalne izgradnje stavio u rang fundamentalnog prioriteta, uprkos naporima reformista da makroekonomsku stabilizaciju i privatizaciju proglase ključnim elementima tranzicije. Ispostavlja se da je originalni Vašingtonski konsenzus dopunjen dugom listom tzv. reformi druge generacije, koje su najpre institucionalnog karaktera. (Rodrik, 2008, 142).

U okviru radova koji naglašavaju ulogu institucija za ekonomski razvoj zemalja Centralne i Istočne Evrope, značajan broj posvećen je ulozi koju uređena svojinska prava imaju na ekonomsku efikasnost. Naime, svojinska prava imaju suštinski značaj u oblikovanju motivacionih mehanizama koji opredeljuju upotrebu i alokaciju privrednih resursa, a neki naglašavaju da je sigurnost svojinskih prava, istorijski gledano, možda i jedan od najvažnijih faktora ekonomskog blagostanja (Madžar, 1995, 10).

Nesporni značaj institucija ne treba da ide do nivoa tzv. institucionalnog determinizma, a u smislu potpunog zapostavljanja važnosti ostalih faktora privrednog rasta i razvoja. Naime, nije lako uspostaviti nedvosmislenu vezu između određene institucionalne promene i ekonomskog rasta. Na primer, investitori traže sigurnost kako bi povećali svoja ulaganja. Međutim, nije lako otkriti specifične institucionalne uslove koji će u određenim konkretnim situacijama tu sigurnost uvećati. Iako su neke zemlje više uradile na tom polju od drugih, to ipak nije predstavljalo čvrste garancije da će te zemlje privući više stranih investicija od onih koje to nisu učinile.

Postoje i istraživanja u kojima nisu ponuđeni čvrsti dokazi da intenzivne institucionalne promene imaju uticaj na snažan ekonomski rast. U Kini i Indiji, recimo, periodu ubrzanog rasta nisu prethodile neke ozbiljnije institucionalne promene. To, naravno, ne treba da znači da je bolje odustati od „skupih“ institucionalnih promena i fokusirati se na neke druge probleme. Logički gledano, na kraju će institucionalne reforme ipak biti neophodne da bi se održao ekonomski rast. Insistiranje na nekim institucionalnim reformama može usloviti nesprovodljivost reformi. Postavlja se pitanje da li zemlje tzv. trećeg sveta mogu usvojiti institucionalne forme iz razvijenih evropskih zemalja i SAD?

U procesu iznošenja preporuka treba voditi računa i o sinhronizovanosti institucionalnih promena. Predstavnici institucionalne paradigme kao razlog tome, između ostalog, mogu navesti nesprovođenje odgovarajućih institucionalnih prilagođavanja na polju kontrolnih mehanizama tržišta rada, informacione podrške, socijalnog osiguranja itd. (Acemoglu, Johnson & Robinson, 2001, 1369-1401). Logika preuzimanja institucija iz razvijenih privreda i njihovih sociokulturnih područja bazira se na pretpostavci o neophodnosti univerzalizacije institucionalnih sistema. Naime, smatra se da institucije čija je delotvornost potvrđena u razvijenim tržišnim privredama, treba bez ikakvog prilagođavanja primeniti u svim zemljama koje izgrađuju tržišnu privredu. U zemljama u tranziciji to znači što je moguće brže napuštanje starih institucionalnih rešenja i umesto njih, izmenom formalnih pravila, preslikavanje institucionalnog poretka, uz očekivanje da će proizvesti iste efekte koje imaju u sredinama u kojima su razvijene. Radi se o strategiji preuzimanja, odnosno „uvoza“ formalnih institucija čije je funkcionisanje na delu pokazalo visok stepen efikasnosti.

Međutim, činjenice ukazuju da je takva institucionalna strategija u nekim zemljama dala zadovoljavajuće rezultate, dok je u nekim drugim rezultirala krajnje negativnim posledicama. Zato se otvara dilema da li je preuzimanje institucija uvek optimalna institucionalna strategija, i da li postoje dovoljno ubedljivi razlozi koji ukazuju da će individue i firme usvojiti propisane norme ponašanja i u slučaju kada su one suprotne njihovim očekivanjima i ustaljenom načinu ponašanja? Iskustvo dobrog dela zemalja Centralne i Istočne Evrope jasno pokazuje sve nedostatke ovog pristupa.

Mada je nesporna potreba razvoja tržišnih institucija, prilikom koncipiranja institucionalnih promena i promena formalnih pravila, moraju se uvažavati neformalne institucije čiju sadržinu određuju običaji, tradicija,

istorijsko nasleđe i sl. Evolutivna priroda institucionalnih promena nameće potrebu uvažavanja specifičnosti sredine u kojoj se one odvijaju. U tom smislu može se kritikovati to da se pod uticajem zapadnih ideologa tranzicije, većina zemalja u tranziciji opredelila za radikalni institucionalni zaokret. Posledica toga bio je porast transakcionih troškova, što dovoljno govori o tome kako uvođenje novih formalnih institucija nije izvršeno u duhu koordinacije i povezanosti sa postojećim institucionalnim formama (Haitao & Jie, 2008, 70).

Ispostavilo se da staru institucionalnu infrastrukturu, svojstvenu centralnoplanskim privredama (koju karakterišu visoki transakcioni troškovi), ne možemo lako zameniti institucionalnom infrastrukturom savremenih tržišnih privreda (koja se odlikuje nižim transakcionim troškovima). Donošenje zakona i drugih formalnih akata karaktetrističnih za tržišni način privređivanja nije dovoljan garant za postizanje ekonomskog i svakog drugog boljitka. Zato predstavnici evolucionističkog pristupa, činjenicu da se krajnji ciljevi institucionalnih reformi ne ostvaraju po planu i očekivanjima, objašnjavaju napuštanjem institucionalne strategije zasnovane na poštovanju „trajektorijske predodređenosti“. Uz to, treba naglasiti da je zemljama Centralne i Istočne Evrope svojstveno odstupstvo demokratskih tradicija i institucija, i jaka ukorenjenost autoritarnog političkog nasleđa. Zato razvoj institucija tržišne privrede u ovim zemljama može da se ostvari pre kao posledica strukturnih inovacija, koje će prouzrokovati dinamičke transformacije, nego trenutnom zamenom postojećih institucija nekim isplaniranim novim institucijama. Konzistentan pristup promeni institucija predupređuje pojavu institucionalne inercije i smanjuje visinu transakcionih troškova koji nužno prate institucionalne promene.

Kada se ima u vidu kvalitet ekonomskog rasta, iskustvo pokazuje da su institucionalna prilagođavanja u nekim segmentima od posebnog značaja. Naime, uprkos prihvatanju šire koncepcije obračuna bruto domaćeg proizvoda, sada se nedvosmisleno može reći da su slabije ekonomske efekte ostvarile zemlje koje su primat dale uslužnom sektoru. To znači da je neophodno održati dinamičnost proizvodnje, posebno sektora sa značajnim potencijalom izvoza. Primera radi, Istočnoazijske zemlje su u fokusu razvojne politike imale realni sektor i njegove potrebe za prilagođavanjem u skladu sa globalnim ekonomskim tendencijama. Upravo uticaj globalne privrede, u uslovima recesije i ostalih nepovoljnih scenarija, može predstavljati šok za domaću privredu. U takvim okolnostima važna postaje regulaciona dimenzija institucija koja se, pre svega, ogleda u vladavini prava i kreiranju demokratskog poretka. Kada takve institucije postoje i

funkcionišu, makroekonomska i druga prilagođavanja mogu biti lakše ostvariva.

Nova institucionalna ekonomija prilično je unapredila analitički instrumentarijum zahvaljujući kome se mogu objasniti razlike koje postoje među zemljama u tranziciji. Iako je većina zemalja favorizovala makroekonomsku stabilizaciju, liberalizaciju i privatizaciju, pokazalo se da uspeh tranzicije prevashodno zavisi od izgradnje efikasnih institucija. O tome govori D. Nort (2004) kada kaže da su Španija i Engleska u XVI veku bile na istom nivou ekonomskog razvoja, te da su imale istu privrednu strukturu. Tokom sledećih decenija Engleska je postala ekonomska sila, dok je Španija nazadovala. Razloge takvog scenarija Nort vidi u tome što je Engleska ograničila vlast suverena i uspostavila pravnu državu, dok to nije bio slučaj sa Španijom. Pozitivna kombinacija strukture verovanja i određenih uslova koji su postojali u Engleskoj dovela je do institucionalne evolucije ekonomije i države. To je takođe dovelo do intelektualnih promena koje su iznedrile ne samo protestantsku revoluciju, nego jednu evoluirajuću strukturu verovanja u pravcima koji su pogodovali modernom shvatanju slobode, doslednoj primeni zakona, jačanju preduzetničke inicijative, a suprotne okolnost, koje su vladale u Španiji, oblikovale su evoluciju strukture verovanja na način koji je još više ojačao njihovu postojeću institucionalnu strukturu, tradicionalnu vitešku averziju prema ekonomskoj aktivnosti i konačno ugušio i ekonomski rast i političke/građanske slobode (Nort, 2004, 201).

Institucionalno restrukturiranje u bivšim socijalističkim zemljama Centralne i Istočne Evrope znači da se uspostavljaju nova formalna pravila. Bilo bi dobro da ta pravila budu u interakciji sa preovlađujućim običajima, tradicijom i moralnim normama u tim društvima. Rezultati institucionalnog restrukturiranja ističu ulogu neformalnih pravila u prihvatanju i sprovođenju novih formalnih pravila. Harmonizacija interakcija novih formalnih i starih neformalnih pravila smanjuje transakcione troškove institucionalnih reformi u jednoj zemlji. Međutim, kada su formalna pravila u konfliktu sa neformalnim pravilima, transakcioni troškovi rastu, što utiče na smanjenje ekonomske efikasnosti.

Neoklasična ekonomija ne uključuje institucije kao važan faktor ekonomske efikasnosti. Njihov pristup je usmeren na mehaničku stranu ekonomskog dirigovanja, a mnogo manje na proces kojim se pravila igre stvaraju ili pobude onih koji ih stvaraju. Pretpostavka neoklasičara je da su preferencije i ciljevi pojedinaca zadati. Međutim, ove varijable ne postoje

nezavisno od procesa stalnih akcija i izbora koje vrše pojedinci. To je endogena, a ne egzogena varijabla. Ovakav pristup imaju mnogi predstavnici Austrijske škole, Škole javnog izbora, Evolutivne ekonomije i Nove institucionalne ekonomije. Shodno njihovom učenju, efikasnost ekonomije zavisi i od procesa kroz koji se transakcije obavljaju. Neoklasičari ignorišu činjenicu da institucije imaju etičke korene. Stoga, ista ekonomska politika u društvima sa različitim institucijama ima različite rezultate. Institucije, po njima, utiču na pobude učesnika u ekonomskom i socijalnom životu.

Akteri u ekonomskoj igri nisu vođeni samo racionalnim pobudama i interesima. Njihove akcije takođe su strukturane kulturnim okvirom pod kojima se pravila menjaju. Kulturni obrazac definiše socijalni kontekst u okviru kojeg se racionalni interesi definišu. Zato se treba zalagati za institucionalne aranžmane koji omogućavaju najmanje transakcione troškove, koji stvaraju mogućnost za kreaciju, inovacije i preduzetništvo za sve individue i zaštitu individualnih sloboda. U tom smislu zajednički imenitelji stvaranja institucionalne infrastrukture u zemljama Centralne i Istočne Evrope mogu se svesti na:

- potrebu za jasnim procedurama za donošenje zakona, nezavisno od političke garniture na vlasti (posebno treba naglasiti potrebu za reformom sudstva kao jednog od stubova reformi);
- potrebu da institucionalna rešenja budu u suglasnosti sa neformalnim pravilima igre (ukoliko su zakoni mnogo drugačiji u odnosu na običaje, troškovi njihovog sprovođenja biće visoki); i
- sigurnost svojinskih prava, što će pozitivno uticati na razvoj preduzetničkog duha.

Ključna poruka je da institucionalni razvoj u zemljama Centralne i Istočne Evrope treba više da se oslanja na vladavinu prava i postepeni razvoj novih institucija, uz poštovanje kulturnog nasleđa, a manje na usvajanje koncepta države blagostanja i konstruktivizma.

Zaključak

Preovlađujuća neoklasična ekonomija ignoriše značaj institucija u smislu njihovog uticaja na nivo ekonomske efikasnosti. Razlog za to je što se ona, kao oličenje tzv. pozitivne ekonomske teorije, rukovodi mehaničkom stranom funkcionisanja ekonomije. Za nju je analiza ravnotežnih stanja osnovni metod istraživanja privredne dinamike, a optimizacija osnovni

način opisivanja ekonomskog ponašanja. Tu nema mesta za proučavanja koja se tiču nastanka i promene institucija, čime se negira fundamentalni uticaj institucija na ekonomiju i društvo. Za razliku od toga, u radu je ponuđen sasvim drugačiji pristup koji institucije dovodi u vezu sa ostvarivanjem ekonomskog i društvenog blagostanja, kao i sa upravljanjem ekonomskih i tranzicionih procesa u zemljama Centralne i Istočne Evrope.

Novu institucionalnu ekonomiju možemo okarakterisati kao ekonomsko-teorijski pravac, koji je sredinom osamdesetih godina XX veka postao prepoznatljiv po tome što je nastojao da pronađe odgovore na pitanja na koja do tada glavni tok ekonomske nauke nije našao zadovoljavajuće objašnjenje. Iako se koristi standardnom metodološkom aparaturom, ona proširuje modele analize kako bi ponudila relevantnije i celovitije razumevanje ekonomske stvarnosti. Umesto razumevanja ekonomskog rasta i razvoja sa stanovišta uticaja kapitala, štednje ili tehnološkog progressa, fokus posmatranja preusmeren je u pravcu sagledavanja uticaja institucija na ekonomske performanse privreda zemalja Centralne i Istočne Evrope.

Institucije predstavljaju pravila ponašanja koja uređuju obavljanje interakcija između ekonomskih subjekata. Postoje brojne funkcije institucija među kojima se ističu one koje se odnose na ograničavanje, motivaciju i informisanje učesnika ekonomskog života. Posebno treba istaći činjenicu da institucije ublažavaju problem neizvesnosti, umanjuju transakcione troškove i pospešuju efikasno odvijanje ekonomskih transakcija. Sa društvenog stanovišta, treba naglasiti da institucije ublažavaju tendencije ka društvenoj entropiji, tj. težnji svakog sistema da pređe u stanje trajne neuređenosti. One se mogu okarakterisati kao svojevrsni kohezioni faktor koji ljude usmerava ka ostvarenju ne samo ekonomskih već i opštih civilizacijskih dostignuća. Da bi se to ostvarilo neophodno je da institucije inkorporiraju vrednosna načela, odnosno etičke i moralne komponente društvenog sistema. U suprotnom institucije mogu izgubiti ulogu dominantne pozicije u procesu ekonomskog i svakog drugog napretka.

Delimična neefikasnost i usporavanje reformi u zemljama Centralne i Istočne Evrope mogu se pripisati izostanku izgradnje institucionalne infrastrukture i tzv. vladavine zakona. Izgradnja institucija nerazdvojivo je vezana za podizanje performansi kao što su bogatstvo, pravda i sigurnost, a što je na liniji svekolikog društvenog napretka. Pomenute činjenice, vezane za krucijalnu ulogu institucija koju one imaju u procesu ekonomskog i društvenog napretka, prosto obavezuju najvažnije činioce

društvenog života da njihovoj izgradnji pristupe krajnje odlučno, ali i krajnje analitički i naučno. Potrebno je precizno identifikovati i razumno sagledati sve faktore koji deluju na proces njihove izgradnje, dajući primat dugoročnom aspektu njihovog delovanja. Na taj način moguće je izbeći greške sa kojima su se suočavale zemlje Centralne i Istočne Evrope, a koje se odnose na probleme nedovoljne institucionalne izgrađenosti, kao i neadekvatnog sprovođenja istih. Formiranje institucija predstavlja svojevrsan proces kulturne inovacije, što podrazumeva da prilikom izgradnje novih institucija treba uvažiti elemente kulturne i socijalne sredine. To znači da je neophodno sagledati prednosti koje ima institucionalna strategija poznata pod nazivom „put zavisnosti“, a koja počiva na poželjnom nivou usklađenosti formalnih i neformalnih institucija. O prednosti takvog pristupa govore brojne primedbe na račun nekritičnog preuzimanja gotovih institucija, uz osnovnu poruku da je neophodno formalne institucije razložno prostudirati i adaptirati etničkim i kulturnim osobenostima pojedinih naroda i država.

Pored istorijski relevantnih činjenica koje pokazuju da je uspeh nekih nacija, odnosno stagniranje drugih, u velikoj meri opredeljeno različitim institucionalnim sistemima i potencijalima, u radu je ponuđena analiza koja argumentuje dodatne razloge za primarni značaj institucija. S tim u vezi, procesi tranzicije i globalizacije, između ostalog, dovedeni su u vezu sa efikasnošću uvođenja i funkcionisanja institucija. Kao što je poznato, u vreme sve izraženijih tranzicionih i globalnih problema sa kojima se suočava civilizacija danas, primetan je pojačani nivo ekonomske i svake druge neizvesnosti. Mogući izlaz iz tih sveopštih previranja i turbulencija jeste izgradnja efikasnih institucija sa ciljem stabilnog i dugoročnog uticaja na ekonomske rezultate i društveno blagostanje uopšte.

Zahvalnica

Ovaj rad je deo istraživačkog projekta broj 179015, finansiranog od strane Ministarstva za prosvetu, nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije.

Reference

1. Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. (2001). The colonial origins of comparative development: An empirical investigation. *American Economic Review*, 91.

2. Carothers, T. (2002). *The End of the Transition Paradigm*, Journal of Democracy, Volume 13, No 1.
3. Chavance, B., & Magnin, E. (2002). Emergence of path – dependent mixed economies in Central Europe, In Hodgson, G. M. (Ed.), *A Modern Reader in Institutional and Evolutionary Economics*, European Association of Evolutionary Political Economy.
4. Colombatto, E. (2002). Towards a Quasi-Lamarckian. *Theory of Institutional Change*, Torino
5. Drucker, P. (1993). *Post-Capitalist Society*. HarperCollins Publishers, New York
6. Đuričin, D. i Zec, M. (1994). *Ekonomska politika u tranziciji*, Zbornik SEJ-a: Jugoslavenski ekonomisti o aktuelnoj ekonomskoj politici, Beograd
7. Евстигнеева, Л. и Евстигнеев, Р. (1998). Проблема синтеза обшезкомической и институционально-эволюционной теории. *Вопросы экономики*, Но. 8.
8. Haitao, Y., & Jie, F. (2008). *Constructivism and Evolutionism: The Tactic of Government's Behavior in the Institutional Transition*, Canadian Social Science, 4.
9. Jefferson, G., & Rawski, T. (2000). *Chinese Enterprise Reform as a Market Process*, William Davidson Institute Working Papers Series 76, William Davidson Institute at the University of Michigan.
10. Kovačević, R. (2002). *Tranzicija zemalja Centralne i Istočne Evrope u tržišnu privredu*, Privredna izgradnja, HLV, Beograd
11. Le, S. A., Kroll, M. J., & Walters, B. A. (2010). *The impact of institutional changes on corporate governance mechanisms in transition economies*. Journal of Management and Governance, Vol. 14, No. 2.
12. Leković, V. (2010). *Institucionalna ekonomija*. Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac
13. Madžar, LJ. (1995). *Svojina i reforma*. Ekonomski institut i Institut ekonomskih nauka, Beograd
14. Maksimović, LJ. (2013). *Kontroverze Vašingtonskog i Postvašingtonskog konsenzusa*, Zbornik radova: Efekti tranzicije i perspektive privrede Srbije, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac
15. Marsenić, D. (1997). *Ekonomika Jugoslavije*, Čigoja štampa, Beograd
16. Nort, D. (2004). *Uspon zapadnog sveta*, Ekonomisti nobelovci 1990-2003, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd
17. Попов, В. (1998). Сильхи интитуты важнее скорости реформ, *Вопросы экономики*, Но. 8.
18. Rodrik, D. (2008). *Zbogom Vašingtonskom konsenzusu, zdravo vašingtonskoj pometnji?* Kritički osvrt na studiju svetske banke: Ekonomski rast devedesetih - Lekcije na osnovu decenije reformi, *Panoeconomicus*, Br. 2.

19. Vukotić, V., & Pejović, S. (2002). *Transition and Institutions: which further step have to be taken?* Conference - Transition and Institutions, Social Sciences in Belgrade (Tranzicija i institucije: što dalje?), Institut za društvena istraživanja u Beogradu, Beograd

THE INSTITUTIONAL ASPECTS OF THE REFORM PROCESSES IN THE CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES

Abstract: Abandoning the socialistic state organization all the countries of Central and Eastern Europe took the path of building the market economy. After the break of their economic, legal and political systems, most European i.e. real-socialistic countries found themselves on a difficult and uncertain path towards the market economy. It is the very difficult and risky transition from one form of the economic and social system to the other, a completely different system, as well as from one development concept to another, which represents the essential contents of the transition phenomenon. The aim which is to be achieved by the transition is clear- it is the market economy based on the private ownership, the rule of law and institutionally stable and democratic state. In this obviously painful process, some identities die out and disappear whereas new are formed, new institutions are formed to replace the old ones, old structures are torn down and new are built, new rules of behaviour are founded which are rooted in the market economy, and overall society and its institutions and functioning are designed anew. The establishment of the open market economy, rooted in the titular private ownership, goods, capital and workforce market, in the corporative management and autonomy of legal subjects, deregulation which clearly defines the contents and the framework of the state authority, it presupposes the state reform project with clear aims and strategy. The transition process represents a relatively complete system. It presupposes as such the establishment of an adequate infrastructure for its realization. The economic institutions, in a broader sense, refer to all the forms in which the economic activity is established, realized and regulated and is stabilized for a long period of time, whereas in a narrow sense it includes the institutions by which the economic activity is organized and maintained. Bearing in mind the significance of the institutionalized infrastructure in the transition process in the countries of Central and Eastern Europe, this paper will represent in detail the role of institutions in the reform processes and the need for the establishment of the new institutionalized base for the transition process.

Keywords: transition, institutional infrastructure, liberalization, market economy, deregulation

INSTITUCIONALNE REFORME U SVETLU POLITIČKE CENTRALIZACIJE I PREVAZILAŽENJA INTERESNIH KONFLIKATA

Dr Dragan Petrović* i Dr Ivan Marković**

Apstrakt: Reforme preduzete tokom poslednjih godina u Republici Srbiji (R. Srbija) kao da sve više otklanjaju sumnje u mogućnosti modernizacije institucija i uslova privređivanja pokrenutih i sprovedenih sa pozicija vrha državne vlasti. Takav aktivistički pristup procesu institucionalizacije i reformisanja društva, osim činjenica vezanih za sve veći zamor i očekivanu pasivnost građana, svoje uporište ima i u prednostima tzv. političke centralizacije. Reč je o strategiji izolacije političkih i institucionalnih reformi na temelju ignorisanja svrsishodnosti društvene kontrole nad realizacijom tog procesa, što se, između ostalog, opravdava i tezom o tome da građani nedovoljno poimaju suštinu, uzroke i posledice onoga što će uslediti nakon sprovedenih reformi. S druge strane, ne sme se ignorisati to da je sudbina institucionalnih reformi, između ostalog, opredeljena delovanjem uticajnih društvenih grupa, ekonomskih i političkih elita. U vezi s tim, cilj ovog rada je da, u svetlu suprotstavljanja „institucionalne hipoteze“ i „hipoteze razvoja“, nerazvijenog demokratskog sistema, intenziviranih aktivnosti usmerenih na ostvarivanje pogodnosti i traganja za rentom, sagledaju mogućnosti uspostavljanja institucionalnog poretka koji bi smanjio jaz između partikularnih i opštih društvenih interesa. Značajna pažnja u tom smislu posvećena je potrebi izgradnje kvalitetnih institucija u domenu prirodnih resursa, što svoje opravdanje ima upravo u karakteristikama aktuelne privredne strukture i dominantnom učešću izvoza primarnih proizvoda (poljoprivrednih proizvoda, obojenih metala i gvožđa, rezane građe i ploča). U vez s tim, ponuđena je i argumentacija kojom se relativizira relevantnost teze o tome da bi R. Srbija trebalo da se specijalizuje u proizvodnji primarnih proizvoda, odnosno, da se domaće komparativne prednosti nalaze isključivo u sferi primarnih proizvoda.

Ključne reči: politička centralizacija, društvene elite, interesni konflikti, institucionalna hipoteza, politika konkurentnosti

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

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

Uvod

Politički i ekonomski peobražaj Republike Srbije (R. Srbija) intenziviran je tokom 2000-tih godina, kada je vladajuća elita krenula u proces izgradnje formalnih institucija po uzoru na razvijene tržišne privrede, očekujući brze rezultate na polju ekonomskog i društvenog napretka. Međutim, rezultati su bili relativno skromni, a očekivanja građana prilično izneverena. Iako je postojao napredak kada je u pitanju usvajanje demokratskih načela vladanja, izostali su predviđeni efekti na polju razvoja privrede.

Neuspeh ekonomskih i institucionalnih reformi, između ostalog, može se objasniti time da izvršne vlasti tokom prve decenije XXI veka nisu uspele da se izbore sa mnogobrojnim problemima i izazovima. Demokratski sistemi nisu imali kapacitet da podnesu troškove neophodnih reformskih zahvata, a što je značajnim delom uzrokovano stvaranjem neprirodnih političkih koalicija i učešćem velikog broja partija u izvršnoj vlasti. U uslovima postojećih političkih prepeka i uzavrelih interesnih konflikata bilo je teško iskazati potrebnu političku volju i u praksi realizovati ozbiljne institucionalne reforme.

Shvatanje o tome da je uspeh institucionalnih reformi u direktnoj vezi sa iskazanom političkom podrškom i rešenošću izvršne vlasti da iste sprovede, povoljno je uticalo na reafirmaciju ideje o delotvornosti političke centralizacije i snažne vertikalizacije vlasti u svim aktivnostima vezanim za intenziviranje i dinamiziranje reformskog procesa. Imajući to u vidu, cilj rada je da realno sagleda mogućnosti, efekte i eventualne prednosti reformske strategije sprovedene "odozgo". Taj cilj biće ostvaren kroz ispitivanje hipoteze o tome da visok stepen političke centralizacije i snažne izvršne vlasti pogoduje uslovima kada je neophodno sprovesti ključni paket i kritičnu masu institucionalnih i ekonomskih reformi, te da u takvim okolnostima može dati bolje rezultate u odnosu na situaciju kada se strogo poštuju sva demokratska načela i procedure.

Institucionalne reforme „odozgo“

Dominantno shvatanje nosilaca izvršne vlasti u R. Srbiji podudara se sa mišljenjem formiranim među ekonomskim i političkim krugovima još krajem 80-ih i početkom 90-ih godina. Reč je o prilično eksponiranoj tvrdnji o tome da je sprovođenje tržišnih reformi po demokratskom scenariju nemoguće bez značajnih troškova, politike liberalizacije cena i finansijske

stabilizacije, kao i umanjenja socijalnih davanja i ostalih oblika preraspodele dohotka (Blanchard & Kremer, 1997; Roland, 2000). U osnovi takvog gledanja na probleme tranzicije planskih u tržišne privrede jesu očekivanja o nužnom padu ekonomskih aktivnosti i životnog standarda stanovništva u vreme sprovođenja ekonomskih reformi, da bi nakon njihovog okončanja trebalo da uslede ekonomski rast i napredak. U takvim okolnostima mala je verovatnoća dobijanja *ex ante* podrške društva za sprovođenje svih potrebnih promena i prilagođavanja.

Odsustvo želje za sprovođenjem nužnih, bolnih i nimalo prijatnih reformi u teorijskoj literaturi označeno je kao „sklonost ka očuvanju status kvoa“ (*status quo bias*) (Rodrik, 1996). Radi se o prirodno usađenoj rezervisanosti ljudi prema svemu onome što je novo, čak i onda kada im to može doneti nemale koristi, odnosno kada su troškovi povezani sa „rastajanjem“ od starog relativno niski. Jedan od razloga tako opreznog vrednovanja bilo kakvih promena jeste taj što se ljudi prilično emotivno odnose prema svom radu i rezultatima svoga delovanja. Drugi razlog tiče se oklevanja (*procrastination*), to jest odlaganja donošenja važnih odluka za neka buduća vremena. Pored toga, ljudi imaju averziju prema gubitku (*loss aversion*), zbog čega su skloni da prilikom poređenja ekvivalentnih iznosa, relativno veću negativnu vrednost pridaju potencijalnim troškovima, nego što su spremni da pozitivno ocene potencijalne koristi (Капелюшников, 2013, 78). Konačno, ekonomski učesnici se nalaze pod dominantnim uticajem postojeće institucionalne matrice, pa je prepoznavanje potencijalnih koristi od institucionalnih promena za njih relativno dug proces (Petrović, 2012, 96).

Jedan od mogućih izlaza iz problema koji se tiču prirodne povezanosti ljudi sa postojećim normama ponašanja jeste sprovođenje reformi „odozgo“ bez pokušaja postizanja širokog konsenzusa, sa obrazloženjem da reformatori nisu u obavezi da obezbede široku društvenu koaliciju koja bi podržala reforme. Radi se o strategiji maksimalne izolacije političkih reformi i ignorisanja svrsishodnosti društvene kontrole nad realizacijom tog procesa, što se, između ostalog, opravdava i činjenicom da ljudi nedovoljno poimaju suštinu, uzroke i posledice onoga što će uslediti nakon sprovedenih reformi (Sachs, 1994). Otuda se sa pitanja koja se odnose na dobijanje podrške reformama, pažnja preusmerava na tehničke probleme demokratskih procedura i primene „političkih tehnologija“ zahvaljujući kojima bi se neutralizovali realni nosioci prava veta. Takav pristup reformama može se, između ostalog, argumentovani neophodnošću donošenja neodložnih mera

u sferi privrede i društva u vreme kada su oponenti vlasti dezorganizovani i nedovoljno sposobni da se efikasno suprotstave delovanju vlade.

Vertikalizacija vlasti i institucije

Vertikalizacija vlasti pretpostavlja visoki stepen političke centralizacije zasnovane na postojanju jednog centra vlasti koji kontroliše delovanje svih njenih nivoa i grana. Kao osnovna prednost tako organizovanog sistema navodi se mogućnost uprošćavanja i pojednostavljivanja koordinacije procesa donošenja državnih odluka. Tako je zahvaljujući centralizaciji vlasti moguće iskoristiti svaki "prozor mogućnosti" da se sprovedu ključni reformski paketi, zbog čega je lakše iskazati poželjan stepen fleksibilnosti prilikom kreiranja i sprovođenja državnih mera i poteza. Smatra se da je snažna izvršna vlast sposobna da se suoči sa problemima vezanim za vremensku nekonzistentnost početnih reformskih poteza i koraka, s jedne strane, i prepoznavanja njihovih pozitivnih efekata koji po pravilu slede nakon izvesnog, obično ne tako kratkog vremenskog perioda, s druge strane. Konačno, prilično zastupljena je i argumentacija o tome da centralizacija državnog aparata može bitno umanjiti štetu nastalu po osnovu koruptivnog delovanja (Shleifer & Vishny, 1993). Ideja o manjim mogućnostima zloupotrebe moći u privatne svrhe kod visokocentralizovanih država svoju afirmaciju, između ostalog stiče, i na temelju brojnih negativnih iskustava koja prate proces decentralizacije u nedovoljno razvijenim zemljama. Naime, iako bi suština decentralizacije trebalo da se ogleda u povećanju efikasnosti, u nekim zemljama desilo se upravo suprotno. Sprovođenje mera decentralizacije bilo je praćeno opadanjem efikasnosti državne organizacije. Osim toga, decentralizacija sa sobom povlači dalju diferencijaciju državne organizacije i razućenost stvaranjem mreže nedržavnih organa i organizacija, sa velikim zahtevnim činovničkim slojem, koji je potrebno adekvatno finansirati iz lokalnih javnih prihoda (poreza i taksi) ostvarenih oporezivanjem razvijene područne privrede i građanstva određenog stepena imućnosti (Vučićić i Janićijević, 2006, 19).

Imajući u vidu to da centralizacija predstavlja proces koji po pravilu nije u tesnoj vezi sa demokratskim načelima i vrednostima, argumentacija u korist podržavanja principa političke centralizacije može se, između ostalog, opravdati i time što empirijske studije ne nude nedvosmislene potvrde o pozitivnom uticaju političkih sloboda na ekonomski rast. Evidentno je da postoje mnogobrojni argumenti koji stoje i na strani demoratizacije, ali i jaki kontraargumenti, koji čak imaju i empirijsku potvrdu (Kina, Tajvan, Južna

Koreja). Naime, empirijska i teorijska literatura obiluje argumentima o negativnim stranama demokratije: o poteškoćama mladih demokratskih vlada da uspešno sprovedu tržišne reforme i ostvare pozitivan ekonomski rast, o problemima političkih prepreka, nedostacima većinskog odlučivanja, redistributivnim zahvatima i tome slično (Kitanović *et al*, 2011, 136).

Kada je u pitanju R. Srbija, evidentno je da vera u efikasnost i funkcionalnost demokratskog sistema sve više slabi. Iako je većina građana R. Srbije preferirala demokratiju kao oblik vladavine tokom devedesetih godina XX veka, što se održalo i nakon demokratskih promena, neophodno je konstatovati da se već od 2006. godine javlja manjinska podrška pozitivno orijentisanih građana prema demokratskom sistemu vladavine (46%) (Pavlović, 2010, 39). Tokom 2007. godine procenat onih koji imaju poverenje u demokratiju kao vladavinu pao je na 39%, dok je u 2014 taj procenat iznosio samo 30% (pad za 9% u odnosu na 2007. godinu). Istovremeno, broj onih koji misle da je ponekad nedemokratska vlada bolja od demokratske porastao je sa 18% na 24% (CeSid, 2014, 6).

Polazeći od toga da je stabilnost i efektivnost demokratskog sistema u tesnoj vezi sa nivoom poverenja i verovanjem u legitimnost političkog sistema (Dahl, 1989), indikativno je to da građani Srbije imaju ekstremno nisko poverenje u državne institucije (Zarić, 2009, 240), posebno u parlament, vladu, pravosuđe i političke partije. To ukazuje na duboku eroziju socijalnog kapitala, shvaćenog pre svega u kontekstu sposobnosti zajedničkog delovanja radi ostvarivanja zajedničkih ciljeva (Putnam, 1993). U takvim okolnostima, društvo, po pravilu, ispoljava minimalnu sposobnost u pravcu političke samoorganizacije i korišćenja demokratskih mehanizama i procedura za zaštitu svojih interesa. Umesto nastojanja usmerenog u pravcu političkog delovanja i pokušaja da se ustanovi kontrola društva nad državnim politikom i institutima, pojedinci se u cilju rešavanja svakodnevnih problema sa kojima se suočavaju (Golubović i Džunić, 2012, 74) odlučuju za "ulazak" u društvene mreže. Osećaj bespomoćnosti u pogledu uticaja na ispravnost delovanja državnih organa i adekvatno sprovođenje formalnih pravila, prosto „gura“ pojedince u proces traganja za izvesnim alternativama. Nametnuta, hladna i otuđena vlast dovodi do toga da se u svakodnevnom životu pojedinac u zaštiti svojih prava osloni na neformalne kanale oličene u tržišnim mrežama, familijarnim, rođačkim, burazerskim i ostalim vidovima zaštite ekonomskih interesa i pripadajućih svojinskih prava.

U dužem vremenskom periodu deficit socijalnog kapitala ipak je praćen uvećanom tražnjom građana za intenziviranjem državne kontrole. Razlog za to leži u činjenici da funkcionisanje društvenih mreža nužno prati personalizacija ekonomskih transakcija, što može rezultirati eskalacijom destruktivnog delovanja i ugrožavanjem prava na privatnost u slučaju iskrsljih problema i indiferentnosti okruženja prema internim odnosima koji vladaju unutar „zatvorenih“ grupa. Iz toga logički proizilazi da izvršna vlast može na određeni način iskoristiti nastalu situaciju i izaći građanima u susret u smislu jačanja državne kontrole, bez obzira na to što ne postoji dovoljno poverenje prema radu državnih organa i službi.

Rešavanje ove paradoksalne situacije može se, između ostalog, dovesti u vezu sa postojanjem različitih shvatanja koje performanse su najznačajnije za kreiranje poverenja, kao i po tome kako se performanse procenjuju (Džunić, 2010, 326). Naime, u stabilnim demokratijama u kojima su struktura i karakter političkih institucija stabilni u dužim vremenskim periodima, presudan je značaj ekonomskih rezultata. U zavisnosti od toga da li postojeće institucije proizvode željene ekonomske ishode ili ne, građani prema njima ispoljavaju poverenje ili nepoverenje. U mladim demokratijama, međutim, politički karakter institucija može da bude isto toliko važan koliko i njihovi rezultati. Tamo gde su individualne slobode i vladavina prava decenijama potiskivani, građani će verovatno više vrednovati institucije koje su uspešne u borbi protiv korupcije i afirmaciju građanskih sloboda. Imajući u vidu to da se R. Srbija može svrstati u onu grupu zemalja u kojima se poverenje građana u institucije formira kako na bazi ekonomskih tako i na osnovu političkih performansi, može se pretpostaviti da to odgovara izvršnoj vlasti u nameri da lakše uveri građane u ispravnost svojih radikalnih mera i poteza.

Odnos između društvenih elita i građana

Nasuprot shvatanjima da politička centralizacija predstavlja neophodan preduslov za sprovođenje korenitih ekonomskih i društvenih reformi, postoje mišljenja da implementacija takvog sistema vladanja ne može imati pozitivne efekte u dugom roku. Sumnju u efikasnost centralizovanog poretka najpre treba rasvetliti sa stanovišta opštih diskusija o tome kakvi su odnosi između elita i građana, da bi se potom izgledi reformskih strategija doveli u vezu sa izostankom konkurencije među političkim elitama i odsustvom osnovnih načela demokratskog oblika vladavine.

U ekonomskoj teoriji vlada uverenje da efikasne institucije dorinose efikasnom korišćenju resursa i porastu ukupnog društvenog blagostanja. Pri tom su koristi koje dolaze kao posledica institucionalnih promena retko ravnomerno raspoređene. U vezi s tim, mogu se identifikovati tipični gubitnici institucionalnih reformi u liku izvesnih društvenih grupa i slojeva, zbog čega se iz redova istih obično regrutuju protivnici daljih institucionalnih prilagođavanja. Iako je, teoretski posmatrano, moguće osmisliti sistem kompenzacija i preraspodele u njihovu korist po uzoru na zaključke tzv. „Kouzove teoreme“, to u praksi, nažalost, nije lako sprovesti. Pored brojnih informacionih i tehničkih prepreka, nameravanom procesu isprečavaju se i problemi vezani za odsustvo poverenja među različitim društvenim grupama (Acemoglu, 2003). To se, između ostalog, tiče i pozicije društvene elite koja se, u zavisnosti od toga da li najavljene reforme direktno ugrožavaju njene interese, može suprotstaviti ideji da sa ostalim građanima deli stečene privilegije i koristi. Čak i ako je u predizbornim i javnim istupanjima bilo nekakvih najava da će se realizovati određeni vidovi kompenzacija i obeštećenja građana ugroženih sprovođenjem institucionalnih reformi, teško je garantovati i stoprocentno verovati u ispunjenje takvih obećanja.

Iz prethodno rečenog sledi da je sudbina institucija, između ostalog, opredeljena u zavisnosti od toga kakav odnos prema njima imaju uticajne društvene grupe, među kojima posebno treba vrednovati interese ekonomskih i političkih elita. Samo postojanje elita dovodi se u vezu sa delovanjem određenih društvenih grupa sa privilegovanom statusom i značajnim nivoom kontrole nad društvom i modelima njegovog organizovanja i funkcionisanja (DiCaprio, 2012, 4). Interes za proučavanjem uloge koju elite imaju kada je reč o ekonomskom i društvenom razvoju postoji relativno dugo, što nas upućuje na klasičnu školu (Pareto) i potrebu da se i u ovom segmentu ekonomskih shvatanja rasvetli značaj koncepcija koje su razvili njeni predstavnici. Međutim, uprkos želji da se istakne važnost istorijskog pristupa proučavanju ekonomskih ishoda prouzrokovanih delovanjem elita i moćnih interesnih grupa, shvatanja o relevantnosti ove problematike nametnula su se tokom poslednjih desetak godina (Acemoglu & Robinson, 2005, 2008; North *et al*, 2009; DiCaprio, 2012)

Uticaj elita u društvu može se objasniti ne samo njihovim bogatstvom i položajem koji imaju u sklopu političkog i ekonomskog života. Važan faktor pozicioniranja elita jeste i njihova malobrojnost, zahvaljujući čemu se uprošćava rešenje problema kolektivnog delovanja i olakšava efikasno ostvarivanje njihovih interesa (Olson, 1982). Kada mase nisu sposobne da se

suprotstave elitama, one im zapravo prepuštaju slobodu da, u uslovima funkcionisanja tzv. „poretka ograničenog pristupa“, formiraju institucije u skladu sa sopstvenim interesima (North *et al*, 2009).

Suštinski gledano, nije toliko sporan način ovakvog modela nastanka institucija koliko to da li su formirane institucije u skladu sa interesima građana. U vezi s tim valja podsetiti da u istoriji ima primera kada su elite bile zainteresovane za izgradnju institucija i preduzimanje mera koje odgovaraju opštim društvenim interesima (Lizzeri & Persico, 2004). Jedno od obrazloženja je da političke elite i građani mogu imati identične ciljeve i interese onda kada među strukturama na vlasti postoje i pojedinci koji u svom vlasništvu, između ostalog, poseduju preduzeća i drugu vrednu imovinu. Učešće vladajućih političkih elita u privatnom sektoru tada može postati jedan od razloga preduzimanja mera u pravcu sniženja poreskih stopa i drugih državnih nameta. Iako takva namera nije primarno motivisana pružanjem demokratske podrške aktuelnom režimu, već iza nje prevashodno stoje razlozi sticanja viših stopa prinosa na uloženi kapital (McGuire & Olson, 1996), delovanje državnih organa u tom pravcu svakako odgovara najširim slojevima stanovništva i njihovim imanentnim težnjama za plaćanjem nižih poreza. Sledi da elite osim toga što nose epitet političke vrhuške društva, istovremeno mogu imati i svojstvo tzv. „biznis elita“, što je od značaja za porast stepena njihove „osetljivosti“ na kvalitet institucija i efikasnost institucionalnog poretka uopšte (Полищук, 2013, 54).

Ne sporeći mogućnost podudaranja interesa elita sa opštim društvenim interesima, ipak treba konstatovati da su u praksi takvi slučajevi relativno retki. Delovanje elita uglavnom je povezano sa izgradnjom institucija u kontekstu stvaranja blaga „posebne vrste“ i sprovođenja tzv. "pristrasne institucionalizacije" (Petrović, 2012, 72). Građani su neretko oštećeni ne samo po osnovu asimetrične raspodele dohotka i imovine u korist elita, već i zbog toga što društveno neefikasne institucije remete alokativnu funkciju tržišta, doprinoseći izvlačenju resursa iz privatnog sektora i smanjenju ulaganja u realnu sferu privređivanja (Acemoglu, 2003).

Iako modernizacija institucija ponekad ne zahteva „skupe“ investicije, uključujući i situacije kada su one potpuno besplatne, elite mogu opstruirati stvaranje efikasnih institucija iz bojazni da to nosi nemali politički rizik. Suočene sa mogućnošću ugrožavanja stečenih privilegija od strane širokih narodnih masa (Acemoglu & Robinson, 2006), elite se neretko odlučuju za izbor ekonomski neefikasnih, ali politički „bezopasnih“ institucija s ciljem prolongiranja razrađenih mehanizama prishvajanja renti. Stoga je logično

očekivati da će elite svoju vlast i uticaj prevashodno iskoristiti na način da podrže one institucije koje odgovaraju ostvarenju i zaštiti ekonomskih interesa njenih pripadnika. Svestan izvesnosti takvog institucionalnog scenarija, A. Олейник (1999, 139) podseća da se uglavnom suočavamo sa situacijom gde je „privreda sa svojim ograničenjima, zadatom institucionalnom matricom formalnih pravila, neformalnim normama i elementima prinude u službi 'podržavanja' alternativnih izbora povlašćenih“. Zato ne čudi to što u zemljama uhvaćenim u „zamku“ postojećih institucija i njima svojstvenog modela preraspodele izostaje ekonomski rast, čak i onda kada raspoložu obiljem resursa i drugim istorijskim i geografskim preduslovima privrednog i društvenog napretka uopšte (Acemoglu *et al*, 2002).

Potiskivanje političke konkurencije

Među pristalicama demokratskog sistema vladavine najpre se ističe to da je demokratija plodno tle za uspostavljanje principa uzdržavanja i protivteže u okviru društvenog sistema, što štiti društvo od mogućih zloupotreba u vezi vršenja vlasti. Podela vlasti ograničava mogućnosti prisvajanja renti u korist političkih elita i povlašćenih interesnih grupa. To, sa svoje strane, utiče na porast relativne vrednosti društvenog blaga u očima predstavnika vlasti, a što se pozitivno odražava na prevazilaženje protivurečnosti i približavanje interesa društva i njenih elita. U suprotnom, izostanak mišljenja o potrebi uzdržavanja i protivteže u društvenim relacijama negativno se odražava na efektivnost države, umanjujući pri tom motive predstavnika vlasti da razvijaju institucije u opštem društvenom interesu. Naime, da bi stanovništvo institucije doživelo kao "društveno blago" mora imati utisak da oni koji učestvuju u kreiranju i sprovođenju formalnih institucija prvi ta pravila i poštuju. Međutim, iskustva pokazuju da se učesnici političkog života angažovani na poslovima izgradnje i primene pravila ponašanja obično ne rukovode altruističkim, već uglavnom uskim sebičnim interesima. Tako se primarna izgradnja institucija u cilju stvaranja koristi za čitavo društvo, vremenom može pretvoriti u blago "posebne vrste", kada funkcionisanje institucija rezultira asimetričnom raspodelom koristi. Da do toga ne bi došlo neophodno je ustanoviti "pravila igre" koja podržavaju konkurenciju među različitim grupama, frakcijama i pripadnicima političkih elita, što je jedna od pretpostavki uspostavljanja i afirmisanja tzv. „poretka otvorenog pristupa“ (*open access order*) (North *et al*, 2009).

Kada je u pitanju rasprava o delotvornosti i društvenim koristima od promena vlasti i vladajućih elita, nije naodmet osvrnuti se na poznatu teoriju M. Olsona (1993). Prema njegovom shvatanju, stabilan autoritarni režim može doprineti ekonomskom razvoju pošto mu je na raspolaganju duži period planiranja, u kome raste rešenost vlade da investira u institute koji podržavaju ekonomski rast. Nasuprot tome, nestabilna vlast, po njegovom mišljenju, sklona je sebičnom ponašanju, ne vodeći računa o potrebi izgradnje institucija neophodnih za razvoj privrede i društva.

Obrazloženje ovakvog stanovišta, između ostalog, temelji se na koncepciji "endogenih prava vlasništva", po kojoj zaštita svojinskih prava i drugih elemenata povoljnog investicionog okruženja može biti efikasna i onda kada ne postoje svi potrebni zakoni kojima se ograničava delovanje vlasti. Koncept „endogenih svojinskih prava“ polazi od toga da je za režim isplativo pridržavati se istih samo u slučaju dužeg opstajanja na vlasti. Naime, uvažavanjem prava investitora i uzdržavanjem od njihove eksproprijacije režim izgrađuje svoju reputaciju, što ima smisla i ekonomskog rezona samo u dugom vremenskom periodu (Besley & Ghatak, 2010). Nesmenljiva vlast shodno tome može postati pouzdan garant zaštite svojinskih prava *de facto* čak i u slučajevima odsustva ili slabije zaštite takvih prava *de jure*. U vezi s tim blisko koincidiraju i očekivanja po kojima stabilno postavljena „vertikalizacija vlasti“ može doprineti otopljanju razlika i približavanju interesa političkih elita i građana.

Iako se logički rezoni pomenutog obrazloženja ne mogu u potpunosti odbaciti, empirijski podaci uglavnom nisu na liniji potvrde napred navedenog zaključka. Štaviše, mogu samo ukazati na negativnu korelaciju između nesmenljivosti vlasti i stanja u oblasti svojinskih prava i funkcionisanja drugih važnih institucija (Besley & Ghatak, 2010). Uz to, nesmenljive političke režime uglavnom karakteriše visok nivo korupcije, o čemu, između ostalog, svedoče događaji vezani za tzv. „arapsko proleće“, pružajući nam razumni nivo uveravanja o tome da autokratski režimi ne mogu obezbediti rast i modernizaciju svojih zemalja (Полищук, 2013, 57).

Istraživanja tokom poslednjih godina ukazuju na uzajamnu povezanost kvaliteta institucija i rotacije na vlasti, navodeći na zaključak o blagotvornom uticaju smenljivosti vlasti na kvalitet institucija (Полищук, 2013, 57). Naime, realna perspektiva odlaženja s vlasti povećava interesovanje vladajućih struktura da deluju uzdržano i prilično izbalansirano, smatrajući da time stvaraju preduslove da u periodu nakon izbora budu zaštićeni od samovolje novih nosilaca vlasti. Realna podela vlasti i poštovanje ostalih

elemenata demokratskog sistema otuda mogu biti shvaćeni kao izvestan zalog i "vredno osiguranje" koje može ustrebati u slučaju neprijatnih dešavanja i neizvesnih političkih sudbina nakon gubitka vlasti. Na taj način se, prema mišljenju nekih autora, politička nestabilnost može staviti u funkciju katalizatora progresivnih institucionalnih promena (Besley *et al*, 2012).

Analognom logikom, suprotno hipotezi Olsona, može se zaključiti da i nestabilnost autoritarnog režima može postati faktor od značaja za zaštitu svojinskih prava. Naime, provodeći dugo vremena na vlasti bez adekvatne društvene kontrole, političke elite postaju nezainteresovane za poboljšanje institucionalne klime (posebno ukoliko prirodni resursi čine osnovu društvenog bogatstva). Tako indiferentan odnos prema potrebi izgradnje modernih institucija tržišne privrede još je izraženiji ukoliko pripadnici elite raspolazu značajnim ličnim imetkom, čija je efikasna zaštita moguća samo u uslovima funkcionisanja ekskluzivnog poretka, ustanovljenog s ciljem ostvarivanja partikularnih interesa.

Takva situacija može se promeniti samo u slučaju realne mogućnosti gubitka vlasti, a zajedno s tim i neizbežnih aktivnosti preduzetih u pravcu demontaže privilegovanog režima zaštite svojinskih prava. Tek tada postaje jasno to da sistem univerzalne zaštite vlasništva odgovara svima, pa i političkim elitama. Rotacija na vlasti različitih političkih elita, i iz toga proizašla podela političke odgovornosti može postati jedan od ključnih faktora uspostavljanja saradnje političkih elita i građana u pravcu ostvarivanja zajedničkih ciljeva. Takav zaključak ima i izvesnu potporu u empirijskim podacima, prema kojima je zavisnost zaštite prava svojine od rotacije vladajućih elita karakteristika nedovoljno razvijenih demokratskih sistema, pri čemu je ta zavisnost izraženija ukoliko pripadnici elita poseduju veće lično bogatstvo (Polishchuk & Syunyaev, 2011, 15).

Efekti političke konkurencije na planu zaštite svojinskih prava i izgradnje efikasnih institucija posebnu važnost imaju za nedovoljno razvijene zemlje sa dominantnim učešćem primarnog sektora u strukturi bruto domaćeg proizvoda. Razlog za to jeste taj što oslanjanje na primarni sektor privređivanja u okolnostima funkcionisanja neefikasnih institucija može dodatno ojačati disproporcije u privrednoj strukturi, čineći traganje za rentom privlačnijom solucijom u poređenju sa razvojem realnog sektora privređivanja. Naime, tamo gde dominira proizvodnja poljoprivrednih i proizvoda nižih faza prerade, izraženija je težnja proizvođača za traženjem daljih garancija vezanih za isplatljivost njihove proizvodnje, što samo

pospešuje aktivnosti traganja za rentom. A kako sirovinski sektor u značajno manjoj meri ima potrebu za "institucijama otvorenog pristupa" u odnosu na druge privredne grane (Guriev *et al*, 2009), to izgradnja univezalnih i opštedostupnih pravila ponašanja prestaje biti vladin prioritet.

Imajući u vidu navedeno, a polazeći od karakteristika privredne strukture Srbije i dominantnog učešća izvoza primarnih proizvoda (poljoprivrednih proizvoda, obojenih metala i gvožđa, rezane građe i ploča), nameće se zaključak o prioritetoj potrebi izgradnje kvalitetnih institucija u domenu prirodnih resursa. Paralelno s tim aktuelizuje se i pitanje relevantnosti teze po kojoj bi Srbija trebalo da se specijalizuje u proizvodnji primarnih proizvoda.

Iako privredu Republike Srbije, prema većini autora, karakterišu komparativne prednosti i konkurentnost primarnih proizvoda u odnosu na finalne proizvode, ostvarivanje značajnijih deviznih sredstava za podsticanje razvoja je, ipak nemoguće oslanjanjem samo na izvoz primarnih proizvoda (Marković, 2010). Očigledno je da se značajne komparativne prednosti u ovim proizvodima moraju realizovati putem njihovog „usavršavanja“ i transformacije u više faze finalizacije. Ovo je naročito značajno za povećanje konkurentskih prednosti poljoprivredno-prehrambenih proizvoda, gde korišćenjem ekološki zdrave hrane (mesa, mleka, planinskih čajeva, voća, šumskih plodova, meda, vina i dr.) je moguće ostvariti značajne devizne prilive po osnovu znatno viših cena ovih proizvoda u razvijenim zemljama. Srpska privreda se još uvek nalazi na onom nivou privredne razvijenosti, na kome se konkurentnost njenih proizvoda bazira na klasičnoj raspoloživosti faktora proizvodnje, a tek onda na ostalim faktorima kao što su struktura tražnje i ciljnih tržišta, strategija i suparništvo preduzeća, stanje konkurencije i sl. Nepovoljne performanse „dijamanta nacionalne konkurentnosti“, privrede Republike Srbije upućuju na nužnost stvaranja jedne dugoročne strategije povećanja konkurentnosti privrede. Ona se može ostvariti samo uz proces redefinisanja privrednog sistema okrenutog ka kreiranju povoljnog institucionalnog ambijenta. To praktično znači sinhronizovano dejstvo monetarne, fiskalne, politike privlačenja stranih direktnih investicija, investicione i spoljnotrgovinske politike na polju unapređenja izvozno promovisane privrede. Sa nužnim realnim valutnim kursom, ispravljanjem deformacija u sistemu cena roba i faktora proizvodnje i strukturnim prilagođavanjem privrede, moguće je bitnije popraviti strukturu srpskog izvoza, i sa proizvoda nižih faza obrade i primarnih proizvoda, krenuti ka proizvodnji proizvoda viših i najviših faza finalizacije. Cilj je dakle, da se obezbedi ne samo maksimalno korišćenje izvoznih potencijala koji se

uspešno valorizuju na svetskom tržištu, već i da se radikalno izmeni profil domaće privrede.

U vezi s procenom privrednih oblasti i grana u kojima bi valjalo uložiti kapital, kao i promenama u pogledu ustaljenih verovanja o tome šta je "normalno" proizvoditi u Srbiji, važna uloga, između ostalog, pripada elitama i njenim predstavnicima. Zato je intenziviranje aktivnosti izgradnje "institucija otvorenog pristupa" u vezi s promenama privredne strukture i unapređenja konkurentnosti nacionalne ekonomije moguće samo u uslovima postojanja snažne konkurencije među elitama, što u konačnom doprinosi razvoju demokratije i uključivanju širokih slojeva stanovništva u proces donošenja državnih mera i odluka (Lizzeri & Persico, 2004). Time se afirmiše transparentniji i konkurentniji proces izbora reformskih strategija koji, između ostalog, poboljšava kvalitet odluka i preduzetih poteza i mera, stvarajući pretpostavke za okončanje započetih promena uz konsolidaciju demokratskih institucija (Pereira *et al*, 1993).

U suprotnom, potiskivanje političke konkurencije primenom mehanizma snažne vertikalizacije vlasti smanjuje šanse za promenu vladajućih elita, a što se, između ostalog, negativno reflektuje na proces donošenja ispravnih institucionalnih rešenja. Politički monopol i sistem centralizovane vlasti ne garantuju uspeh u vezi približavanja interesa političkih elita i ostalih delova društva. Vlast u takvim okolnostima po pravilu ne uspeva da dobije saglasnost i jasno izražen mandat za spovođenje reformi, što utiče na stvaranje percepcija građana o njihovoj ulozi objekta, a ne subjekta reformskih procesa. To je jedan od razloga što novonastali ekonomski poredak građani mogu tretirati nelegitimnim, okrećući se protiv nastavljanja daljih reformi, pa čak i podržavanja potpunog poništavanja započetih mera.

Mogućnosti modernizacije institucija "odozdo"

Iako o tesnoj vezi između kvaliteta institucija i ekonomskog rasta postoje nepobitni dokazi, odnos primarnosti i determinacije među njima nije definitivno rasvetljen. Prema tzv. institucionalnoj hipotezi, institucije nastaju egzogeno pod uticajem socijalnih, istorijskih, geografskih i drugih eksternih faktora, i kao takve one su preduslov ekonomskog rasta. Među autorima koji smatraju da je objašnjenje privrednog rasta i razvoja nemoguće bez teorije institucija i institucionalnih promena svakako valja pomenuti Norta. Po njegovom mišljenju, celishodnost i kvalitet institucija određiće domete i

kvalitet razvoja, što znači da nema kvalitetnog ekonomskog rasta ukoliko ne postoji efikasna institucionalna struktura (North & Thomas, 1973, 2).

Na drugoj strani, postoji mišljenje da ekonomski značaj institucija ne treba glorifikovati u meri u kojoj se umanjuje uloga dostignutog stepena privredne razvijenosti, tehničkog progressa i inovacija. Bogato iskustvo savremenih razvijenih privreda potvrđuje da između institucionalne strukture jedne privrede i ekonomskog razvoja zemlje postoji uzročna povezanost. Na dinamiku i pravce ekonomskog razvoja zemlje, kao što je rečeno, može se značajnim delom uticati prilagođavanjem i razvijanjem ekonomskih institucija u skladu sa konkretnim materijalnim i socijalnim okolnostima. S druge strane, nivo razvijenosti institucija tržišne privrede uslovljen je nivoom ekonomske razvijenosti zemlje (Leković, 2001, 39). Međutim, kada se poslednja konstatacija stavi van pomenutog konteksta izbalansiranog odnosa između institucija i ekonomskog rasta, dobijamo novo, potpuno alternativno shvatanje u odnosu na institucionalnu hipotezu. Reč je o tzv. hipotezi razvoja, prema kojoj se institucije usavršavaju u procesu ekonomskog rasta, zbog čega ih treba tretirati rezultatom, a ne pretpostavkom ekonomskog rasta (Gleaser *et al*, 2004).

Mehanizam na kome počiva hipoteza razvoja možemo razumeti u kontekstu pretpostavke da se sa privrednim razvojem intenziviraju zahtevi za formiranjem kvalitetnih institucija. Paralelno s tim odvija se i proces kulturnog preobražaja, čime se stvaraju preduslovi za aktivnije učešće građana u osmišljavanju i donošenju određenih institucionalnih mera i rešenja. Naime, porast dohotka neminovno vodi sazrevanju svesti ljudi o važnosti učestvovanja u demokratskom procesu, potiskujući pri tom pitanja vezana za probleme "preživljavanja" u korist prepoznavanja novih potreba za individualnom autonomijom, samoizražavanjem i samoostvarivanjem, a za čiju realizaciju je neophodno uspostaviti sistem poštovanja političkih i ekonomskih sloboda.

Zastupljenost pomenutih vrednosno orijentisanih ciljeva, međutim, nije dovoljan uslov za to da se izgradnja institucija prilagodi potrebama društva. Neophodno je imati i građane spremne da se samoorganizuju i deluju u opštem interesu, što, pak, implicira potrebu za razvojem socijalnog kapitala i usvajanjem normi tzv. građanske kulture. Naime, empirijskim analizama je potvrđeno da socijalni kapital, u vidu generalizovanog poverenja i normi kooperativnog ponašanja može da utiče na unapređenje kvaliteta institucija (Knack & Keefer, 1997). Kada je reč o građanskoj kulturi treba istaći to da je ona nespojiva sa paternalističkim režimom, koji elitama daje faktičku

slobodu delovanja prilikom kreiranja i izgradnje institucionalnog poretka (Nannicini *et al*, 2013). Umesto toga, značaj građanske kulture jeste u tome što ona na neki način definiše granice delovanja elita, pa se prekoračenje tako definisanih okvira političkog uticaja može tumačiti kao "napad" na prava i interese društva.

Važnost razvoja građanske kulture ne treba u potpunosti glorifikovati i zaboraviti na činjenicu da je sprovođenje institucionalnih reformi i dalje u nadležnosti vladajućih političkih elita. Međutim, institucionalne promene zajedno sa usvajanjem novih kulturnih vrednosti i orijentacija prestaju biti "unutrašnje delo" političkih elita. Kada se nalazi pod političkom kontrolom i izvesnim pritiskom građana veliki su izgledi da režim postane manje "elitocentričan" (Inglehart & Welzel, 2005), a što je od presudnog značaja za razvoj i afirmaciju tzv. "poretka otvorenog pristupa". Usvajanje novih vrednosnih normi i pravila se, međutim, odvija postepeno i povezano je sa ispunjenjem niza teških uslova, među kojima je poštovanje zakona jedan od najvažnijih. Kada pripadnici elite deluju poštujući formalna pravila a ne nekakve personalne dogovore, možemo očekivati neturbulentnu promenu vlasti i rotaciju političkih elita. Bivajući lojalne institutima, a ne određenim pojedincima i interesnim grupama, elite mogu izvojevati status značajnog činiloca homogenizacije partikularnih i opštih društvenih interesa.

Kada je u pitanju Republika Srbija, treba istaći činjenicu da uticaj tradicije i ustaljenih vrednosnih orijentacija usporava tempo usvajanja građanske kulture. Iako generalno raste spremnost građana da se bore za ostvarenje i zaštitu individualnih i širih društvenih interesa, inercija kulturnih vrednosti i pasivizacija značajnog dela stanovništva samo produžuju uveliko prisutna očekivanja kako promene u društvu treba da budu sprovedene "odozgo". Razloge širenja takvih verovanja, između ostalog, treba potražiti i u negativnom iskustvu građana s demokatskim načinom vladavine. "Umesto da dodatno učvršćuje i podstiče prihvatanje ideala demokratije, ono izaziva averziju građana, retradicionalizaciju ili de-demokratizaciju političke kulture, što onda povratno dovodi do još većih teškoća u konsolidaciji političkog sistema" (Pavlović, 2010, 54).

Razočaranje u demokratska postignuća Srbije, između ostalog, moguće je objasniti i time što stav građana o demokratiji neretko nosi i snažnu utilitarističku dimenziju: na demokratiju se ne gleda kao na neku samostalnu vrednost, već kao na sredstvo pomoću koga je moguće unaprediti životni standard. Međutim, demokratija lišena vrednosnog fundamenta poprima obeležja nestabilnog političkog sistema, što društvo

odvraća od nje stvarajući predstavu o tome da demokratski preobražaj društva ne daje očekivane ekonomske rezultate (Inglehart & Welzel, 2005).

Poseban problem predstavlja i to što se sve izraženija sumnja građana Srbije u efikasnost demokratskog sistema vladavine vremenski podudara sa opadanjem interesa za rešavanjem društvenih problema. Oni bivaju potisnuti u drugi plan, na šta prevashodno utiče racionalno rezonovanje pojedinaca o primarnoj potrebi obezbeđenja elementarne ekonomske sigurnosti. Nezaposlenost, sniženje realnih dohodaka, ukidanje socijalnih beneficija i ostali ekonomski problemi sa kojima se suočavaju pojedinci i njihove porodice, definitivno ne ostavljaju dovoljno prostora za razvoj građanske kulture i izgradnju osećaja odgovornosti za stanje i odnose u društvu.

Zaključak

S obzirom na to da je u Republici Srbiji tokom poslednjih par decenija permanentno odlagano sprovođenje ozbiljnih ekonomskih reformi u pravcu prihvatanja tržišnih normi ponašanja, prilično je zastupljena argumentacija u korist aktuelne reformske strategije bazirane na mehanizmima snažne političke centralizacije i vertikalizacije vlasti. Objašnjenje je da se samo snažna izvršna vlast može izboriti sa izazovima radikalne transformacije privrede i društva, i da temeljna kontrola tog procesa, koja bi se bazirala na poštovanju strogih demokratskih procedura, može ometati sprovođenje tako složenog zadatka. Teorijsku osnovu ovakvog pristupa predstavlja tzv. hipoteza razvoja, po kojoj odnos između ekonomskog razvoja i demokratizacije ne mora biti isključivo posledica postojanja otvorenog jaza između demokratskog sistema vladanja i njemu imanentnog sistema efikasnog funkcionisanja institucija, s jedne strane, i navodne stagnacije ekonomskih pokazatelja karakteristične za uslove u kojima se institucije nalaze pod isključivom kontrolom vladajućih elita, s druge strane. Ima mišljenja da je i u okolnostima nedovoljne institucionalne uređenosti, primenom strategije reformi "odozgo" moguće uspešno sprovesti ključne pakete ekonomskih mera, čime bi se pospešio proces ekonomskog rasta i inicirao proces kulturnog preobražaja. Takav razvoj događaja svakako bi imao pozitivan povratni uticaj na formiranje kvalitetnih institucija, otvarajući mogućnosti uspostavljanja dugoročne i stabilne uzajamne povezanosti na relaciji političke elite - institucionalni poredak.

Iskustva, međutim, pokazuju da su prednosti takvog reformskog koncepta ipak vremenski oročene. U prirodi ozbiljnih reformskih zahvata je da se, nakon snažnih inicijalnih koraka koje preuzima izvršna vlast u pravcu radikalnog zaokreta, moraju vremenom aktivirati mehanizmi većeg učešća građana i šire društvene kontrole. Stoga se može reći da strategija političke centralizacije i vertikalizacije vlasti ima sužen manevarski prostor, te da se u meri sazrevanja svesti građana o potrebi većeg političkog aktivizma postepeno otvaraju i mogućnosti modernizacije institucija "odozdo". Inicijalna pokretačka snaga tog nezaustavljivog procesa jeste ekonomski razvoj, čiji snažan uticaj na socijalno-kulturne komponente demokratizacije dovodi do toga da građani bolje spoznaju svoje interese, ne prepuštajući političkim elitama pravo ekskluzivnog nadzora nad formiranjem i funkcionisanjem institucija. To sa sobom povlači neophodnost usvajanja osnovnih normi građanske kulture, što bi društvu omogućilo da u sklopu demokratskog "sazrevanja" države Srbije postane aktivni subjekt institucionalnih reformi i faktor odvratanja političkih elita i raznih interesnih grupa od prisvajanja renti i drugih nezasluženih koristi.

Reference

1. Acemoglu, D. (2003). Why Not a Political Coase Theorem? Social Conflict, Commitment, and Politics. *Journal of Comparative Economics*, Vol. 31, No. 4, pp. 620-652.
2. Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. (2002). Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 117, No. 4, pp. 1231-1294.
3. Acemoglu, D., & Robinson, J. (2005). *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*. Cambridge: Cambridge University Press.
4. Acemoglu, D., & Robinson, J. (2006). Economic Backwardness in Political Perspective. *American Political Science Review*, Vol. 100, No. 1, pp. 115-131.
5. Acemoglu, D., & Robinson, J. (2008). Persistence of Power. Elites, and Institutions. *American Economic Review*, Vol. 98, No. 1, pp. 267-293.
6. Besley, T., & Ghatak, M. (2010). *Property Rights and Economic Development*. *Handbook of Development Economics*. Vol. 5, Rodrik, D., & Rosenzweig, M. (eds.). N.Y.: North-Holland, pp. 4525-4595.
7. Besley, T., & Persson, T. (2011). *Pillars of Prosperity, The Political Economics of Development Clusters*. Princeton: Princeton University Press.
8. Besley, T., Persson, T., & Reynal-Querol, M. (2012). *Political Instability and Institutional Reform: Theory and Evidence*. Mimeo.
9. Blanchard, O., & Kremer, M. (1997). Disorganization. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, No. 4, pp. 1091-1126.

10. Dahl, R. A. (1989). *Democracy and its critics*, New Haven: Yale University Press.
11. DiCaprio, A. (2012). *Introduction: The Role of Elites in Economic Development*. Amsden, A., DiCaprio, A., & Robinson, J. (eds.). Oxford: Oxford University Press, pp. 1-18.
12. Džunić, M. (2010). Alternativni pristupi proučavanju odnosa između socijalnog kapitala i institucija demokratskog sistema. *Teme*, Vol. 34, No. 1, pp. 317-330.
13. Gleaser, E., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2004). Do Institutions Cause Growth? *Journal of Economic Growth*, Vol. 9, No. 2, pp. 271-303.
14. Golubović, N., & Džunić, M. (2012). *Društvene determinante konkurentnosti – uloga društvenih mreža*. Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu.
15. Guriev, S., Plekhanov, A., & Sonin, K. (2009). Development Based on Commodity Revenue. *EBRD Working Paper*, No. 108.
16. Inglehart, R., & Welzel, Ch. (2005). *Modernization, Cultural Change, and Democracy: The Human Development Sequence*. N. Y.: Cambridge University Press.
17. Kitanović, D., Golubović, N., Petrović, D., & Džunić, M. (2011). *Savremena politička ekonomija*. Ekonomski fakultet, Niš.
18. Knack, S., & Keefer, P. (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, No. 4, pp. 1251-1288.
19. Leković, V. (2001). Korelacija tržišne institucionalizacije i tranzicionih procesa. *Ekonomski horizonti*, br. 1-2, ss. 31-42.
20. Lizzeri, A., & Persico, N. (2004). Why Did Elites Extend the Suffrage? Democracy and the Scope of Government, with an Application to Britain's „Age of Reform“. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 119, No. 2, pp. 707-765.
21. Marković, I. (2010). Improvement of Serbian Export Competitiveness. *Facta Universitatis, Series: Economics and Organization*, Vol. 7, No 3, pp. 271-278.
22. McGuire, M., & Olson, M. (1996). The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand the Use of Force. *Journal of Economic Literature*, Vol. 34, No. 1, pp. 72-96.
23. Nannicini, T., Stella, A., Tabellini G., & Troiano, U. (2013). Social Capital and Political Accountability. *American Economic Journal: Economic Policy*, Vol. 5, No. 2, pp. 222-250.
24. North, D., & Thomas, R. P. (1973). *The Rise of the Western World: a New Economic History*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
25. North, D., Wallis, J., & Weingast, B. (2009). *Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
26. Olson, M. (1982). *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagnation, and Social Rigidities*. New Haven: Yale University Press.
27. Olson, M. (1993). Dictatorship, Democracy, and Development. *American Political Science Review*, Vol. 87, No. 3, pp. 567-576.

28. Pavlović, Z. (2010). Prihvatanje demokratije i demokratske orijentacije u Srbiji u kontekstu društvenih promena. *Psihološka istraživanja*, Vol. XIII, ss. 35-58.
29. Pereira, B., Carlos, L., Maravall, J., & Przeworski, A. (1993). *Economic Reforms in New Democracies: A Social - Democratic Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
30. Petrović, D. (2012). *Institucionalizma među vodećim ekonomskim teorijama*. Ekonomski fakultet, Niš.
31. Polishchuk, L., & Syunyaev, G. (2011) Taming (Not So) Stationary Bandit: Turnover of Ruling Elites and Protection of Property Rights. *Working Paper Series*, No WP10.
32. Putnam, R. (1993), *Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
33. Rodrik, D. (1996). Understanding Economic Policy Reform. *Journal of Economic Literature*, Vol. 34, No. 2, pp. 9-41.
34. Roland, G. (2000). *Transition and Economics. Politics, Markets, and Firms*. Cambridge, MA: MIT Press.
35. Sachs, J. (1994). *Life in the Economics Emergency Room, The Political Economy of Policy Reform*. Williamson, J. (ed.). Washington, DC: Institute for International Economics. pp. 501-524.
36. Shleifer, A., & Vishny, R. (1993). Corruption. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108, No. 3, pp. 599-617.
37. Vučetić, D., & Janićijević, D. (2006). *Decentralizacija kao polazište daljeg razvoja Srbije*. Centar za razvoj građanskog društva PROTECTA, Niš.
38. Zarić, S. (2009). *The Level of Social Capital in Serbia: Problems and Prospects in Recession*. Economic Policy and Global Recession, Volume 1, Faculty of Economics of the University of Belgrade – Publishing Centre, pp. 233-240.
39. Капелюшников, Р. (2013). Поведенческая экономика и „новый“ патернализм. *Вопросы экономики*, Но. 9, сс. 66-90.
40. Олейник, А. (1999). Институционална экономика, Тема 5, Теорема Коуза и трансакционне издержки. *Вопросы экономики*, Но. 5, сс. 139-158.
41. Полищук, Л. (2013). Аутсорсинг институтов. *Вопросы экономики*, Но. 9, сс. 40-65.
42. CeSid, Stanje demokratije u Srbiji. (2014). Dostupno na: <http://www.izborna.reforma.rs/wordpress/wp-content/uploads/2011/05/Stanje>

INSTITUTIONAL REFORMS IN THE LIGHT OF POLITICAL CENTRALIZATION AND OVERCOMING CONFLICTS OF INTEREST

Abstract: The reforms undertaken in recent years in Republic of Serbia as more and more removed doubts about the possibility of modernization institutions and the conditions of business initiated and implemented with the peak positions of state power. Such activist approach to the process of institutionalization and reform of Serbian society, besides the facts related to the increasing fatigue and expected passivity of citizens, has its base in the so-called benefits of political centralization. It is a strategy of isolation of the political and institutional reforms based on ignoring the appropriateness of social control over the implementation of this process, which, among other things, justifies the thesis that citizens are not sufficiently comprehend the nature, causes and consequences of what will follow after the reforms implemented. On the other hand, we must not ignore the fact that the fate of institutional reform, among other things, defined the action of influential social groups, economic and political elite. In this regard, the aim of this work is that, in the light of the opposition of „institutional hypothesis” and „hypothesis of development” underdeveloped democratic system, intensified activities aimed at achieving the benefits and the search for the rent, perceive the possibilities of establishing institutional order that would reduce the gap between the particular and general social interest. Considerable attention in this regard dedicated to the necessity of constructing high-quality institutions in the field of natural resources, which has its justification precisely in the characteristics of the current economic structure and the dominant share of exports of primary products (agricultural products, iron and non-ferrous metals, lumber and plates). In this connection, offered arguments used to relativize the relevance of the thesis that Serbia should specialize in the production of primary products, i.e. that the domestic comparative advantages are exclusively in the field of primary products.

Keywords: political centralization, the social elite, conflicts of interest, institutional hypothesis, competition policy

INSTITUCIONALNE PRETPOSTAVKE UNAPREĐENJA EFIKASNOSTI PRIVREDE: PRIMER VLADAVINE PRAVA

Dr Nemanja Gligorijević* i Miloš Pavlović**

Apstrakt: Definisanjem fundamentalnih teorijskih principa „nove“ institucionalne ekonomije, uspostavljeni su teorijski uslovi da institucionalna struktura, u okviru koje ekonomski procesi i politike nastaju, postane faktor krucijalne važnosti, i time predmet sve učestalijih istraživanja, kako teorijskih, tako i empirijskih. Načelnim prihvatanjem „institucionalne važnosti“, rad je posvećen utvrđivanju načina putem kojih institucije, kao jedan od faktora, doprinose ostvarenju makroekonomskih performansi. Pri tom, najveća pažnja u analizi usmerena je ka pitanju efikasnosti, i pretpostavci da institucije svoj uticaj na ekonomske ishode u zavidnom obimu ostvaruju posredstvom efikasnosti. Teorijski zaključci provereni su relevantnim ekonometrijskim proračunima na primeru odnosa između agregatne efikasnosti (na nivou tehničke efikasnosti) i vladavine prava kao jednog od pokazatelja institucionalnog kvaliteta.

Ključne reči: institucije, vladavina prava, makroekonomske performanse.

Uvod

Zahvaljujući doprinosu „nove“ institucionalne ekonomije, ekonomska teorija postaje svesna značaja institucija kao jednog od ključnih faktora ekonomskog rasta, ali i njihovog potencijala u determinisanju performansi ekonomskog sistema. „Zajedno sa tehnologijom institucije determinišu troškove transakcija i proizvodnje... ali (posmatrane kao pravila igre) i struktuiraju podsticaje u razmeni, bilo političke, društvene ili ekonomske.“ (North, 1992, 5)

Uloga koju institucije imaju u kontekstu ekonomskog rasta bila je predmet mnogih studija. U ranim radovima C. Kormendi-a and P. G. Menguir-a (1985, 141-163), prepoznata je korelacija pokazatelja građanskih sloboda i rasta. R. J. Barro (1991, 407-443) zaključuje da su stope rasta u velikoj meri determinisane političkom stabilnošću kao i odsustvom tržišnih distorzija, dok P. Mauro (1995, 681-712) nalazi da su investicije i rast velikim

* e-mail: gligorijevicnemanja@gmail.com

** Ekonomski fakultet Univerziteta u Prištini, e-mail: milospavlovic84@hotmail.com

delom uslovljeni birokratskom efikasnošću. Takođe, biva utvrđeno da su institucije značajne i po pitanju visine nacionalnog dohotka *per capita*, što proizilazi iz D. Rodrik-ovog istraživanja (2002, 15).

Ovim je potvrđena uslovljenost ekonomskog rasta stepenom u kome potencijalni hazardi tržišta, mogu biti kontrolisani putem institucija, koje umanjuju informacione troškove, pospešuju akumulaciju i mobilnost kapitala, omogućuju procenu i podelu rizika, i na druge načine olakšavaju kooperaciju. Međutim, naročito vredan aspekt institucionalnog značaja prepoznat je istraživanjem S. Knack-a and Ph. Keefer-a (1995, 207-227), prema kojima se efekti koje institucije ostvaruju na rast ne ograničavaju samo na promovisanje faktorske akumulacije, već institucije treba posmatrati i kao značajnu determinantu produktivnosti i efikasnosti. Ovo je posebno važno ukoliko se uvažavaju zaključci W. Easterly-a and R. Levine-a (2001, 177-219), na osnovu kojih proizilazi da evolucija produktivnosti može biti stvarna vodeća pokretačka sila rasta.

Ovim pitanje efikasnosti postaje okosnica problema ekonomskog rasta, a time i kontekst u kome treba posmatrati potencijalne efekte institucija.

Imajući ovo u vidu, i uvažavajući neoinstitucionalnu pretpostavku institucionalnog značaja, rad je posvećen istraživanju odnosa institucija i efikasnosti. Cilj je da se utvrde konkretni aspekti institucionalnog kvaliteta čiji je doprinos efikasnosti, a time i propulziji ekonomskog rasta najveći. S tim u vezi data je adekvatna teorijska elaboracija, a potom sprovedeno i relevantno ekonometrijsko istraživanje na primeru efekata vladavine prava.

Institucije u funkciji unapređenja makroekonomskih performansi

U okviru neoinstitucionalne teorije, moguće je prepoznati dva teorijska pristupa koja su doprinela generalnom stavu da su institucije „važne“: pristup „pravila igre“ i pristup „strukture upravljanja“.

Pristup „pravila igre“, polazi od institucija kao ograničenja. Dati pristup, D. North (1994, 359-368) je uspostavio, iniciran R. Coase-ovom teorijom (1960, 1-44), polazeći od pretpostavke da institucije utiču na nivo i efikasnost transakcija između ekonomskih aktera.

Naime, kako je North smatrao, transakcioni troškovi su značajni, i rastu kako se povećava nivo razvoja zemlje. Stoga se institucije mogu smatrati relevantnim u kontekstu unapređenja ekonomskih performansi, budući da: obaraju troškove po transakciji, čime doprinose efikasnosti; i obezbeđuju

izvesni stepen predvidljivosti u individualnom ili korporativnom ponašanju, po osnovu čega doprinose rastu obima transakcija.

Pristup „strukture upravljanja“ vezuje se za O. Williamson-a (1985), koji je, iako uvažavajući Coase-ove teorijske pretpostavke, institucije posmatrao pre kao „strukturu upravljanja“ nego kao „pravila igre“. Ovde je sva pažnja usmerena na vlasničku strukturu, hijerarhije, korporativnu kulturu i agencijski problem.

Shodno ovom pristupu institucije doprinose prevazilaženju „zatvorenikove dileme“, ili prevenciji neuspeha kolektivne akcije ekonomskih aktera, kao problema koji nastaju kada institucije kao „pravila igre“ nisu dovoljno efikasne ili izostaju. Ovim institucije pomažu ostvarenju zajedničkih ciljeva uprkos izraženom oportunističkom interesu agenata, čime doprinose kako alokativnoj efikasnosti, tako i distribucionoj pravdi.

Imajući u vidu data neoinstitucionalna teorijska stanovišta, kao i brojna istorijska iskustva (posebno u periodu tranzicije), Ugur (Ugur, 2004) prepoznaje dva agregatna efekta koje institucije mogu imati na ekonomske performanse: efekat „stvaranja tržišta“, i efekat „produbljivanja tržišta“.

Efekat „stvaranja tržišta“ odnosi se na kontekst u kome institucije podstiču/podržavaju nastanak i rast tržišta. Ovde visok institucionalni kvalitet podrazumeva niske transakcione troškove i visok volumen transakcija, usled čega raste verovatnoća da će ekonomski akteri proširiti svoje aktivnosti na nova područja ili sektore. Prema M. Ugur-u, (2004, 11) pozitivan efekat na ekonomske performanse proizilazi iz institucionalnog kvaliteta koji podstiče razvoj poverenja/kooperacije, intenzivira procese ugovaranja, i time stvara podsticaje investicijama, kako u humani, tako i u fizički kapital.

S druge strane, efekat „produbljivanja tržišta“, podrazumeva povećanje efikasnosti postojećih tržišta. Ovaj efekat nastaje kao rezultat unapređenja kvaliteta javnog i privatnog „upravljanja“ (*governance quality*), što omogućuje da ekonomski akteri ostvare visok ukupan prinos za dati obim ugovaranja. Drugim rečima, kvalitet institucija vodi višem nivou kvaliteta „upravljanja“, koji podrazumeva: smanjenje rizika od nastanka koordinacionih neuspeha i agencijskog problema; nižu učestalost eksternalija i tržišnih grešaka; i unapređenje kredibiliteta politike i smanjenje makroekonomske nestabilnosti. Stoga, saglasno efektu „produbljivanja tržišta“, kako se bude povećavao kvalitet institucija koje podržavaju upravljanje, privreda će biti manje podložna gubicima blagostanja usled nepravilne alokacije resursa i različitih poremećaja.

U kontekstu pomenutih efekata, J. D. Aron (2000, 99-135) i D. Rodrik (2000, 3-31) identifikuju relevantne institucije i objašnjavaju kako one utiču na ekonomske performanse. Polazeći od aspekta njihovog delovanja oni institucije dele u četiri kategorije: institucije svojinskih prava; regulatorne institucije; institucije koje doprinose makroekonomskoj stabilizaciji; i institucije za rešavanje konflikata.

Institucije svojinskih prava - podrazumevaju norme i pravila koja obezbeđuju i garantuju kontrolu nad prinosima od investiranih sredstava ili proizvedenim vrednostima. Prema D. Rodrik-u, institucije ove kategorije podrazumevaju: vladavinu prava, sprovođenje zakona, izvršnost ugovora, rizik od prisvajanja, političku diskreciju, odgovornost, i procedure za promenu izvršne vlasti. Institucije svojinskih prava utiču na ekonomske performanse, delovanjem na odluke ekonomskih aktera da štede ili investiraju. Takođe, uspostavljanjem izvesnog nivoa poverenja one doprinose smanjenju rizika povezanog sa datim nivoima prinosa na investicije i ugovaranje.

Regulatorne institucije - predstavljaju norme, pravila i regulacije koje mogu da spreče ili ublaže „neuspehe“ tržišta ili agencijske probleme. Njihov kvalitet odražava raširenost korupcije, poreske evazije, nivo regulatornog opterećenja, kvalitet birokratije i td. One utiču na ekonomske performanse povećanjem efikasnosti javne politike i ublažavanjem rizika od anti-konkurentskog ponašanja, fri-rajderstva, kao i traganja za rentom.

Institucije koje doprinose makroekonomskoj stabilizaciji - podrazumevaju institucije koje doprinose bilo smanjenju učestalosti politički izazvane makroekonomske nestabilnosti, bilo povećanju otpornosti ekonomije na nepovoljne eksterne šokove. Snagu ovih institucija odražava nezavisnost centralne banke, transparentnost i kredibilitet budžetskih procedura, kao i mera u kojoj su nadležnosti distribuirane i odgovornosti obezbeđene transparentnim pravilima. Makroekonomska stabilizacija doprinosi ekonomskim performansama smanjanjem neizvesnosti i uspostavljanjem održivog ekonomskog rasta.

Institucije za rešavanje konflikta - predstavljaju norme, pravila i principi namenjeni rešavanju socijalno-ekonomskih i političko-etničkih konflikata. Socijalno-ekonomski konflikti nastaju usled koordinacionih neuspeha, distribucionih problema, kao i zbog problema uključivanja, odnosno isključivanja iz okvira formalne ekonomije. Sa druge strane, političko-etnički konflikti nastaju usled političkog ili etničkog nezadovoljstva, što rezultira nasiljem, narušavanjem unutrašnjeg poretka i lične bezbednosti. Stoga, u

kontekstu socijalno-ekonomskih konflikata, institucije doprinose ekonomskim performansama umanjnjem rizika nastanka „zatvorenikove dileme“ i time uslovljenih suboptimalnih ishoda, dok u kontekstu političko-etničkih konflikata, doprinose jačanjem unutrašnje bezbednosti.

Značaj institucija za ostvarenje ekonomske efikasnosti

Na osnovu prethodnog, moguće je zaključiti da se kvalitet institucija odražava na karakter ekonomije delovanjem kako na troškove razmene, tako i na troškove proizvodnje. Pri tom, NIE razvija svoje viđenje koncepta efikasnosti na potpuno drugačijim pretpostavkama u odnosu na neoklasičnu ekonomsku teoriju (Richter, 2012).

U neoklasičnoj ekonomiji, koncept efikasnosti je primenjivan pri definisanju problema konstantne optimizacije. Međutim, saglasno NIE, usled „frikcije“ cenovnog mehanizma transakcioni troškovi su pozitivni. Takođe, imajući u vidu stanje immanentne neizvesnosti, racionalnost pojedinca i njegovo prosuđivanje je pre ograničeno nego savršeno, zbog čega je nemoguće institucije smatrati alokativno neutralnim. Zapravo, efikasnost institucija je i te kako važna. U tom smislu, R. Richter (2012, 2) definiše institucionalnu ili „NIE efikasnost“ kao efektivnost institucionalne „strukture upravljanja“ u uslovima pozitivnih transakcionih troškova, ograničene racionalnosti i neizvesnosti.

„NIE efikasnost“ podrazumeva dvostruki efekat institucija na ekonomsku efikasnost, i to posredstvom unapređenja alokativne efikasnosti i putem tzv. adaptivne efikasnosti.

Unapređenje alokativne efikasnosti institucije ostvaruju implementiranjem određenih hijerarhijskih formi koje doprinose umanjnjem troškova, pre svega uspostavljanjem tzv. organizacione efikasnosti. Naime, saglasno NIE, transakcioni troškovi prevashodno nastaju usled nedovoljne fleksibilnosti organizacije i slabih mogućnosti adaptiranja novim okolnostima, uključujući i inovacije i tehnologije. Stoga se uspostavljanjem odgovarajuće „strukture upravljanja“, organizaciona fleksibilnost, a time i efikasnost povećava, što dovodi do umanjnja transakcionih troškova u sistemu.

Prema E. Brousseau-u and J. U. Glachant-u (2008), institucije ne doprinose samo smanjenju transakcionih troškova, već i svojevrsnom „osnaženju ljudskih bića“. U tom smislu, D. North (1990, 80) proširuje

koncept konvencionalne ekonomske efikasnosti koja se najšesće svodi na alokativnu efikasnost, tzv. adaptivnom efikasnošću.

Prema D. North-u alokativna efikasnost je nadasve statička i kao takva ne može da odgovori brojnim problemima koji vremenom nastaju. Zato on promovise „adaptivnu efikasnost“ kao „dinamički koncept koji podrazumeva spremnost društva na sticanje znanja u cilju podsticanja inovacija, preduzimanja rizičnih i kreativnih aktivnosti svih vrsta, kao i rešavanja problema i prevazilaženja „uskih grla“ društva kroz vreme...“ U tom smislu, efikasnost može biti postignuta aktivnošću „preduzetnika“, koji, u okviru odgovarajuće institucionalne strukture bivaju podstaknuti da uče i koriste svoje mogućnosti predviđanja kako bi prevazišli brojne probleme.

Kako North naglašava, „adaptivna efikasnost“ podstiče razvoj decentralizovanih procesa odlučivanja, što dozvoljava društvu da maksimizira napore potrebne da se istraže alternativni putevi rešavanja problema.

Za razliku od alokativne efikasnosti koja se primarno bavi redistributivnim aktivnostima, „adaptivna efikasnost“ je fokusirana na produktivne aktivnosti.

Efikasnost institucija kao ograničenje ekonomskog rasta

Značaj institucija ne treba posmatrati samo u kontekstu njihovih pozitivnih efekata na ekonomske performanse i procese koji pretpostavljaju ekonomski rast, već i u svetlu dugoročnih štetnih posledica koje institucionalna „nesavršenost“ može izazvati u ekonomskom sistemu.

Prema T. Eggertsson-u (2008, 47), institucije se mogu smatrati „nesavršenim“ ukoliko doprinose relativnoj ekonomskoj zaostalosti ekonomskih jedinica, kako malih tako i velikih.

Postojanost neefikasnih institucionalnih formi, u skladu sa mišljenjem neoinstitucionalista, po više osnova može ugroziti ekonomske ishode. Institucije, sa jedne strane, determinišu okvir donošenja i sprovođenja politika. Sa druge strane, ekonomske institucije istovremeno određuju limite različitih redistributivnih politika, kao i druga pravila i regulacije kojim utiču na ekonomske transakcije i produktivnost (Acemoglu, 2006, 4). U tom smislu, determinisanjem transakcionih, ali i proizvodnih troškova, neefikasne institucije u velikoj meri mogu doprineti usporavanju i ograničavanju privrednog rasta. Primera radi, kao rezultat institucionalne „slabosti“ (korupcija, politička nestabilnost) mogu izostati ukupni efekti

investicija na rast. Međutim, saglasno pojedinim autorima, neefikasne institucije mogu, na dugi rok posmatrano, i onemogućiti budući ekonomski rast.

Institucije ovo čine, kako je ranije naglašeno, determinisanjem razvojnih mogućnosti i prihvatanja novih korisnih znanja u vidu novih tehnologija. Ukoliko su efikasne, institucije vremenom omogućavaju političku i ekonomsku fleksibilnost u prilagođavanju novim mogućnostima. Takva adaptivna efikasnost institucija nužno stvara podsticaje akviziciji znanja i učenju, indukuje inovacije i podstiče preduzimanje rizika i stvaralačku delatnost (North, 1992, 9).

Prema T. Eggertsson-u (2008, 26), proizvodni procesi su efektivni jedino u okviru adekvatnog institucionalnog obrasca. Tačnije, svaka tehnologija zahteva odgovarajuću institucionalnu podršku. Stoga, on zaključuje da je mogućnost privrednog rasta na dugi rok determinisana sposobnošću implementacije dva komplementarna tipa tehnologija: društvene tehnologije i proizvodne tehnologije. Dok proizvodna tehnologija pretpostavlja metode transformisanja inputa u autpute, društvena tehnologija podrazumeva metode ili mehanizme posredstvom kojih institucije kreiraju odgovarajuće obrasce ponašanja.

Međutim, uspostavljanje adekvatne institucionalne strukture predstavlja kompleksan i dugoročan proces. Kako V. Leković (2010, 254) primećuje, institucionalna struktura koja obezbeđuje podsticajne uslove za preduzetništvo, inovacije, akumulaciju i efikasno korišćenje faktora proizvodnje, rezultat je dugotrajne socio-kulturne evolucije i karakteristična je za mali broj, pre svega najrazvijenijih privreda. U tom smislu, moguće je zaključiti da izostanak adaptivne institucionalne efikasnosti, tj. nepostojanje odgovarajuće „društvene tehnologije“, predstavlja kritičnu barijeru ekonomskog rasta.

Kanali putem kojih institucije utiču na ekonomsku efikasnost

Teorijski gledano, postoji više načina putem kojih institucije ostvaruju svoj uticaj na ekonomski rast i efikasnost. Sa jedne strane, prema V. Dang-u (2009, 2), demokratski režimi sa adekvatnim mehanizmima kontrole i podsticaja su daleko sposobniji da se bore protiv korupcije, kao i da preduprede zloupotrebe proizvodnih resursa, naročito u investicionim aktivnostima koje uključuju javne fondove, što doprinosi rastu i efikasnosti. Tačnije, kako W. Sandholtz i W. Koetzle (2000, 44) nalaze, korupcije i

zloupotreba je manje ukoliko su demokratske norme i institucije jače. Sa druge strane, „dobre“ institucije mogu da ohrabre akumulaciju fizičkog kapitala, humanog kapitala, kao i odgovarajućih tehnoloških znanja, što u velikoj meri može doprineti unapredjenju privredne efikasnosti. U tom smislu je i J. Dawson (1998, 36) zaključio da institucije utiču na rast i efikasnost direktno, putem ukupne faktorske produktivnosti, i indirektno, putem investicija.

Međutim, ukoliko se institucije posmatraju u kontekstu „upravljanja“ (Hall & Jones, 1999, 92), moguće je prepoznati tri osnovna kanala posredstvom kojih kvalitet „upravljanja“ determiniše efikasnost.

Najpre, efikasnost na agregatnom nivou, može biti ugrožena „lošim“ upravljanjem, usled postojanja dodatnih troškova kojima su izložene produktivne aktivnosti, što najčešće uslovljava smanjenje proizvodnje. Ovo se neće ispoljiti samo kroz uticaj na akumuliranje manje produktivnih resursa, već takođe i na to da se dati resursi koriste manje intenzivno, a to rezultira manjom produktivnošću i manjom efikasnošću. Korupcija, na primer, može imati takav uticaj, dok sličan efekat mogu proizvesti i političko nasilje i nestabilnost, uvećanjem rizika povezanog sa svakom od produktivnih aktivnosti.

Drugi način putem koga „loše upravljanje“ može rezultirati manjom efikasnošću, jeste uspostavljanje uslova koji odvrćaju od produktivnih aktivnosti. Najočigledniji primer je „slabost“ vladavine prava koja uslovljava visoke dodatne troškove koje agenti moraju podneti kako bi zaštitili svoju imovinu i interese. Slično, loše organizovan regulatorni okvir, može ohrabriti agente da svoju aktivnost ostvare u neformalnom sektoru, da troše resurse u pokušaju da ostvare prednost po osnovu „rupa“ u zaštiti intelektualne svojine, kroz parnice umesto pokušaja inoviranja (Meon & Weill, 2003, 7). Takođe, ukoliko je vlast neefikasna ili nepredvidiva, agenti mogu smatrati profitabilnim trošenje vremena i ulaganje napora u aktivnosti traganja za rentom (*rent-seeking*).

Treće, disfunkcionalne institucije mogu da ohrabre akumulaciju neodgovarajućih proizvodnih faktora. W. J. Hennisz (2000, 1-31), tako navodi da politički rizik može rezultirati akumulacijom generičkog, umesto specifičnog, i time efikasnijeg kapitala. Naime, generički kapital ima opcionu vrednost, te se može daleko lakše realocirati u druge svrhe, ukoliko, na primer, država iznenada otkáže licencu koja je prethodno bila dodeljena. Takođe, „loše“ institucije mogu drastično da uspore difuziju novih ideja i tehnologija, posebno blokiranjem stranih direktnih investicija.

Metodologija, osnovne hipoteze empirijskog istraživanja

Sa namerom da se prodre dublje u vezu između efikasnosti i „upravljanja“, predviđeno je istraživanje odnosa između agregatne efikasnosti (na nivou tehničke efikasnosti) i vladavine prava, kao jednog od pokazatelja kvaliteta „upravljanja“. Cilj je da se odredi relativni uticaj odabrane dimenzije „institucionalnog kvaliteta“ na agregatnu efikasnost. U tom smislu je osnovna namera ovog istraživanja da se potvrdi ili opovrgne postojanje sledećeg odnosa:

$$Efikasnost_i = \alpha_{j0} + \alpha_{j1} \text{ Vladavina prava}_{ij} + A_j X_i + \varepsilon_{ij}$$

gde je $Efikasnost_i$, tehnička efikasnost i -te zemlje. $Vladavina prava_{ij}$, predstavlja pokazatelj institucionalnog kvaliteta i -te zemlje saglasno indeksu upravljanja j . X_i predstavlja set kontrolnih varijabli, α_j i A_j pozitivne konstante determinisane preovladavajućom tehnologijom, dok ε_{ij} označava grešku, odnosno, značajnost postavljene relacije.

Odavde proističe osnovna hipoteza istraživanja:

- Vladavina prava ostvaruje značajan efekat u kontekstu unapređenja privredne efikasnosti.

Polazeći od osnovnog cilja ovog istraživanja, u skladu sa preporukama Moroney-a i Lovell-a (Moroney, Lovell, 1997), adekvatno merilo efikasnosti na nivou privrede predstavlja postupak koji je Farrell (Farrell, 1957) predložio kao adekvatnu analitičku proceduru za merenje efikasnosti na nivou preduzeća.

Farrell je, na mikro nivou razmatrao slučaj kada organizacija koristi više inputa za proizvodnju jednog autputa, pri čemu je pretpostavio konstantni prinos na obim ulaganja (constant return to scale). Reč je o svojevrsnom stohastičkom pristupu merenju efikasnosti (Stochastic frontier approach), koji bazira na utvrđivanju tzv. granice efikasnosti proizvodnje, tj. efikasne proizvodne funkcije. Prema M. J. Farrell-u (1957, 255) efikasna proizvodna funkcija se definiše kao teorijska (inženjerska) ili empirijska najbolja praksa, i predstavlja proizvodnju koju „savršeno“ efikasni entitet (preduzeće ili privreda) može da ostvari uz bilo koju datu kombinaciju faktorskih ulaganja.

Pri izboru merila vladavine prava, postavljeni su uslovi objektivnosti, „kardinalnosti“, i sveobuhvatnosti, te su prihvaćene vrednosti ovog pokazatelja saglasno D. Kaufmannovoj metodologiji (Kaufmann *et al*, 1999, 21).

Kako bi bila utvrđena veza između efikasnosti i odabranog pokazatelja institucionalnog kvaliteta, odabran je dvoetafni pristup. To znači da su u istraživanju najpre procenjeni skorovi efikasnosti, a potom isti upoređeni sa konkretnom institucionalnom varijablom (vladavinom prava).

Polaznu osnovu predstavlja Cobb-Douglas-ova proizvodna funkcija koja može biti predstavljena na sledeći način (1):

$$\ln\left(\frac{Y}{L}\right)_i = \alpha_0 + \alpha_1 \ln\left(\frac{K}{L}\right)_i + \alpha_2 \ln\left(\frac{H}{L}\right)_i + \varepsilon_i \quad (1)$$

gde je $i = 1, \dots, 40$ odabranih zemalja. (Y/L) , (K/L) , (H/L) su redom, output po radniku, fizički kapital po radniku i humani kapital po radniku. Oznaka greške ε_i , predstavlja sumu dve nezavisne slučajne varijable: slučajnog poremećaja v_i , i pokazatelja neefikasnosti u_i .

Radi pojednostavljenja ekonometrijskih izračunavanja pri proceni granice efikasnosti proizvodnje, primenjen je softver Frontier 4.1.

U svrhu utvrđivanja odnosa između identifikovanih skorova efikasnosti i odabranog pokazatelja institucionalnog kvaliteta (vladavine prava), primenjena je statistička analiza posredstvom softvera IBM SPSS Statistics 20.

Osnovni podaci koji su u istraživanju korišćeni baziraju na kombinaciji dva izvora. Prvi izvor podataka predstavlja verzija 7.1 The Penn World Tables, odakle je moguće utvrditi output i broj radnika, a korišćenjem posebne metode i stok fizičkog kapitala. Drugi izvor predstavljaju podaci o obrazovanju (prosečnom trajanju obrazovanja), Educational Attainment for Total Population, izračunati od strane R. J. Barro-a and J. W. Lee-a (2010), dati u vidu posebnih tabela za svaku od zemalja u petogodišnjim razmacima za period 1950-2010, neophodni u proceni stokova humanog kapitala, (izvršena je procena humanog kapitala na osnovu ukupnog broja godina školovanja radno sposobne populacije starije od 15 godina).

Radi uporedivosti pokazatelja, korišćene su njihove vrednosti u internacionalnim dolarima, po osnovu odgovarajućeg dolarskog pariteta. (*Power Parity Dollars*)

Istraživanje je (usled kompleksnosti izračunavanja) sprovedeno na uzorku od 38 država, sa gotovo svih kontinenata (izuzev Afričkog, usled nepreciznosti podataka), pri čemu je makroekonomska analiza izvedena na nivou 2005-te godine (usled težnje da se obezbedi što adekvatnija uporedivost većine zemalja).

Usled limitirane veličine uzorka, u analizi regresije uvedena je i jedna kontrolna varijabla (otvorenost privrede) za koju se pretpostavlja da je pozitivnog uticaja na privredni rast i efikasnost.

Rezultati istraživanja

Podaci o fizičkom, humanom kapitalu i autputu po zaposlenom prilagođeni su i potom uneti u odgovarajuću aplikaciju softvera Frontier 4.1. odakle su dobijeni skorovi tehničke efikasnosti privreda u uzorku. Deskriptivna statistika svih varijabli (makroekonomskih podataka i odabranog institucionalnog pokazatelja) i skora efikasnosti uzorka prikazana je u Tabeli 1.

Tabela 1 Sumarna statistika varijabli i skora efikasnosti

	N	Minimum	Maksimum	Srednja vrednost	Std. Devijacija
GDP/L	38	13492,02	94977,29	48304,1923	23589,52924
K/L	38	16527,81	306426,34	130685,1595	78231,40342
H/L	38	2,03	3,40	2,7858	,29618
Efikasnost	38	,23	,96	,7475	,15817
Vladavina prava	38	-1,00	1,98	,7501	,97154
Otvorenost	38	26,53	153,88	77,4875	32,92414
Valid N (listwise)	38				

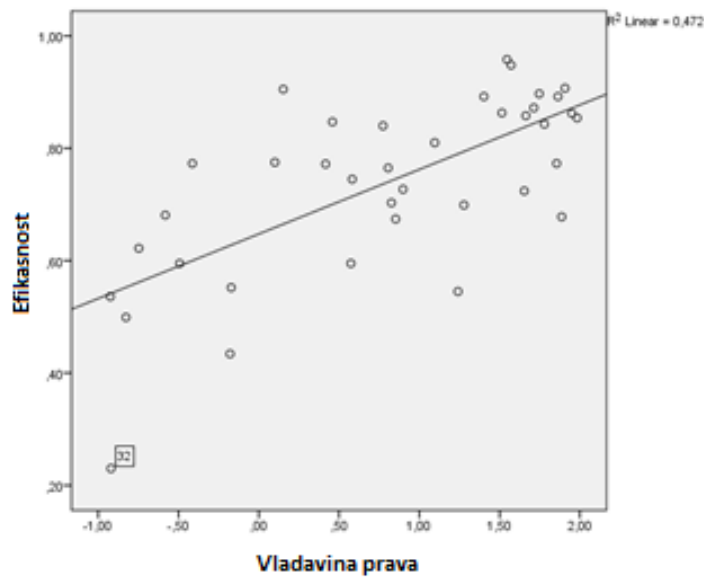
Napomena: Y/L, K/L,H/L, jesu redom: autput po radniku, kapital po radniku i humani kapital po radniku. Varijabla „otvorenost“ data je u procentima.

Izvor: Autori

Na osnovu prikazanog, primetne su značajne varijacije u uzorku. Tako je uočljiva razlika u produktivnosti između zemlje sa najvećim GDP/L (Norveška- 94.977,29) i zemlje sa najmanjim GDP/L (Srbija - 13.492,02), pri čemu je taj odnos 7:1. Standardna devijacija (23589,52924) meri širenje skupa posmatranja, na osnovu koje je moguće naslutiti postojanje velikih razlika duž skupa. Evidentna je razlika među jedinicama u uzorku (državama) i kada je reč o kapitalu po radniku, gde je odnos maksimalne i minimalne veličine: 18:1, u korist zemlje bogatije kapitalom. Takođe, vrednosti skora efikasnosti variraju među jedinicama uzorka, 23% - 96%, što govori o značajnim odstupanjima u odnosu na definisanu najbolju praksu. U datoj tabeli, prikazana je i kontrolna varijabla koja će u statističkoj analizi biti primenjena (Otvorenost).

Utvrđivanje korelacije zahteva ispunjenje određenih preliminarnih pretpostavki koje se tiču linearnosti i homogenosti rasporeda jedinica

uzorka. Stoga su dobijeni skorovi efikasnosti, grafički suprotstavljeni vrednostima vladavine prava. Reč je o uobičajenoj proceduri koja prethodi utvrđivanju korelacije, a sastoji se u konstruisanju „dijagrama rasturanja“ (raspršenosti) (Slika 1).

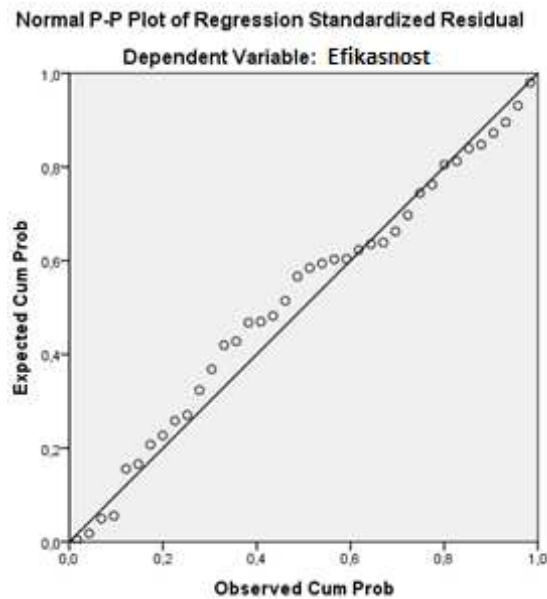


Slika 1 Dijagram raspršenosti (Efikasnost/Vladavina prava)

Izvor: Autori

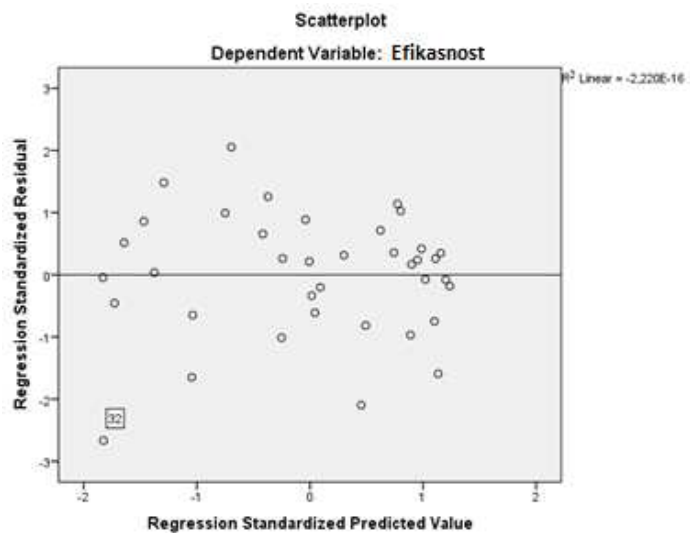
Pregledom dijagrama (Slika 1), moguće je primetiti postojanje naizgled jedne netipične tačke, izdvojene od ostalih, čijom identifikacijom je utvrđeno da je reč o 32. (Rusija), državi iz uzorka. Kako je reč o samo jednoj netipičnoj tački, smatra se da ona ne može u većoj meri naškoditi analizi, a njenu netipičnost moguće je pripisati specifičnostima konkretne zemlje uzorka. Posmatranjem rasporeda tačaka moguće je zaključiti da postoji prilična homogenost, sa blagom koncentracijom ka gornjem desnom uglu (što odgovara postojanju pozitivne linearne veze između posmatranih promenljivih). To znači da velikim vrednostima „vladavine prava“, odgovaraju velike vrednosti efikasnosti, što su naznake postojanja pozitivne i prilično jake korelacije među posmatranim promenljivim. U okviru dijagrama rasturanja prikazan je i koeficijent determinacije koji pokazuje koliki deo varijanse zavisne promenljive objašnjava model. U ovom slučaju, R^2 je jednako 0,472. Izraženo u procentima, to znači da model objašnjava 47,2 procenata efikasnosti, što se može smatrati izuzetno značajnim.

Primećeno prisustvo netipičnih tačaka pretpostavlja dodatne provere. Jedan od načina ocene netipičnih tačaka jeste konstruisanje i pregled dijagrama „Normal Probability Plot“ (Slika 2) i „Scatterplot“ (Slika 3).



Slika 2 Normalna raspodela standardizovanih reziduala

Izvor: Autori



Slika 3 Dijagram rasturanja standardizovanih reziduala

Izvor: Autori

Na dijagramu „normalne raspodele standardizovanih reziduala“ (Normal P-P Plot), očekuje se da tačke leže u približno pravouđnoj dijagonalnoj liniji od donjeg levog do gornjeg desnog ugla dijagrama. Ovakav raspored ukazuje da nema velikih odstupanja od normalnosti. Na dijagramu „rasturanja standardizovanih reziduala“ (Scatterplot), očekuje se da su reziduali približno pravouđono raspoređeni i da je većina rezultata nagomilana u centru. Eventualno odstupanje od oblika centralnog pravouđgonika ukazivalo bi na to da je narušena neka od polaznih pretpostavki.

Slika 2 potvrđuje očekivanja. Naime, tačke su približno dijagonalno raspoređene, te se može zaključiti da nema većih odstupanja od normalnosti. Pregledom dijagrama „rasturanja standardizovanih reziduala“ (Slika 3), može se potvrditi formacija oblika centralnog pravouđgonika, premda su tačke, reziduali, u najvećoj meri nagomilani oko tačke 0.

Nakon provere netipičnih tačaka, izvršeno je vrednovanje modela generisanjem tabela „Specifikacija modela“ (Tabela 2) i „ANOVA“ (Tabela 3).

Tabela 2 Specifikacija modela

Model	R	R ²	Prilagođeno R ²	Standardna greška
1	,687 ^a	,472	,457	,11689

a. Pokazatelj: (Constant), Vladavina prava

b. Zavisna promenljiva: Efikasnost

Izvor: Autori

Na osnovu podataka prikazanih u Tabeli 2, moguće je utvrditi ukupan koeficijent determinacije R² koji pokazuje koliki deo varijanse zavisne promenljive (Efikasnosti), objašnjava model (koji obuhvata promenljivu: vladavina prava). U ovom slučaju, R² je jednako 0,472, što izraženo u procentima znači da konkretan model objašnjava 47,2 procenata varijanse efikasnosti, što je zadovoljavajući rezultat. No, kako je reč o manjem uzorku, realniju vrednost koeficijenta determinacije predstavljaće „prilagođeno R², koji u našem slučaju iznosi 45,7 procenata, što se takođe može smatrati prihvatljivim rezultatom.

U Tabeli 3 su prikazani rezultati testova nulte hipoteze da je R² u populaciji jednako 0. U našem slučaju model dostiže statističku značajnost (Sig. = .000; što zapravo znači da je $p < 0,0005$).

Tabela 3 Analiza varijanse

Model	Zbir kvadrata	df	Sredina kvadrata	F	Stat. značajnost
1 Regresija	,439	1	,439	32,140	,000 ^b
Residual	,492	36	,014		
Ukupno	,931	37			

a. Zavisna promenljiva: Efikasnost

b. Pokazatelj: (Constant), Vladavina prava

Izvor: Autori

Kako su sve potrebne pretpostavke za utvrđivanje korelacije ispunjene (linearnost i homogenost varijanse), moguće je utvrditi da li postoji veza između pokazatelja „upravljanja“ i agregatne efikasnosti. Korelacijom se može opisati ova povezanost, kao i jačina te veze i njen smer.

Tabela 4 Pirsonova korelacija

		Efikasnost	Vladavina prava
Pearson Correlation	Efikasnost	1,000	,687
	Vladavina prava	,687	1,000
Sig. (1-tailed)	Efikasnost	.	,000
	Vladavina prava	,000	.
N	Efikasnost	38	38
	Vladavina prava	38	38

Izvor: Autori

Tabela 4 pokazuje rezultate Pirsonove korelacije. Koeficijenti Pirsonove korelacije mogu poprimiti vrednosti od -1 do +1. Predznak pokazuje da li je korelacija pozitivna (obe promenljive zajedno i opadaju i rastu) ili negativna (jedna promenljiva opada kada druga raste i obrnuto). Na osnovu koeficijenata prikazanih u Tabeli 4, moguće je zaključiti da postoji pozitivna korelacija između odabranog pokazatelja „upravljanja“ i agregatne efikasnosti (koeficijent Pirsonove korelacije je pozitivan). Kada je reč o utvrđivanju jačine veze, uvaženo je tumačenje Cohena, koji je dao sledeće smernice za veličinu korelacije (Cohen, 1992.):

Mala - $r = 0,10$ do $0,29$

Srednja - $r = 0,30$ do $0,49$

Velika - $r = 0,50$ do $1,0$

Odavde proizilazi da između posmatranih varijabli, vladavine prava i efikasnosti postoji velika korelacija ($r = 0,687$).

Nivo statističke značajnosti, koji govori sa koliko poverenja treba posmatrati dobijeni rezultat, (Tabela 4, Sig. 1-tailed) u posmatranom odnosu pokazuje vrednosti manje od $0,05$, a to znači da je izračunata korelacija statistički značajna.

Tabela 5 predstavlja parcijalnu korelaciju kojom je istraživana napred već utvrđena veza pokazatelja kvaliteta „upravljanja“ i agregatne efikasnosti, s tim što je isključen uticaj već poznate determinante privrednih performansi, trgovinske otvorenosti.

Tabela 5 Parcijalna korelacija

Kontrolne varijable		Efikasnost	Vladavina prava
	Correlation	1,000	,686
Efikasnost	Significance (2-tailed)	.	,000
	df	0	35
Otvorenost	Correlation	,686	1,000
Vladavina prava	Significance (2-tailed)	,000	.
	df	35	0

Izvor: Autori

Preliminarnim analizama je dokazano da pretpostavke normalnosti, linearnosti i homogenosti varijanse nisu narušene. Nakon uklanjanja uticaja kontrolnih varijabli, utvrđena je jaka parcijalna korelacija između vladavine prava, kao pokazatelja institucionalnog kvaliteta, i agregatne efikasnosti. Poređenje sa izračunatom Pirsonovom korelacijom pokazuje da uklanjanje uticaja trgovinske otvorenosti vrlo malo utiče na jačinu veze između posmatranih promenljivih. Odavde je moguće zaključiti da je hipoteza istraživanja potvrđena, te da se sa velikom sigurnošću ($p < 0,0005$), može zaključiti da vladavina prava, kao pokazatelj kvaliteta upravljanja, ostvaruje značajan efekat u kontekstu unapređenja ekonomske efikasnosti. Tačnije, stepen poverenja agenata u pravila društva u velikoj meri opredeljuje ukupne makroekonomske performanse.

Zaključak

Uloga institucija u kontekstu ekonomskog rasta i performansi ekonomskog sistema, predmet je širokog interesovanja u okviru „nove“ institucionalne ekonomije. Iako se pristupi, merila i metode istraživanja značajno razlikuju, između teorije i empirije postoji saglasnost, u vidu generalnog zaključka, da institucije imaju značajan efekat na ekonomski rast i efikasnost.

Pri tom, performanse ekonomskog sistema u uslovima pozitivnih transakcionih troškova, ograničene racionalnosti i neizvesnosti, u velikoj meri determinisane su institucionalnom efikasnošću.

Kanali putem kojih „loše upravljanje“ (institucije), utiče na tempo rasta i visinu nacionalnog dohotka su brojni, i neki od njih se još uvek utvrđuju.

Sa jedne strane, kvalitet institucija opredeljuje troškove transakcija i proizvodnje, dok, sa druge strane, na dugi rok posmatrano, on definiše ekonomsku i političku fleksibilnost u prilagođavanju novim mogućnostima.

Uz sve to, značaj institucija ne treba posmatrati samo u kontekstu njihovih pozitivnih efekata na ekonomske performanse i procese koji pretpostavljaju ekonomski rast, već i u svetlu dugoročnih štetnih posledica koje institucionalna „nesavršenost“ može izazvati u ekonomskom sistemu.

Primenom „stohastičke analize granice produktivnosti“, u radu je potvrđen značajan doprinos institucionalnog kvaliteta privrednoj efikasnosti.

Na primeru vladavine prava, utvrđeno je da kvalitet upravljanja, ima značajan efekat u kontekstu unapređenja ekonomske efikasnosti. Tačnije, stepen poverenja agenata u pravila društva u velikoj meri opredeljuje ukupne makroekonomske performanse.

Reference

1. Acemoglu, D., (2006). Modeling Inefficient Institutions, NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, Working Paper 11940, <http://www.nber.org/papers/w11940>
2. Aron, J. (2000). Growth and institutions: a review of the evidence. The World Bank Research Observer, vol. 15, no. 1, 99-135.
3. Barro, R. J. (1991). Economic Growth in Cross Section of Countries“, Quarterly Journal of Economics, vol. 106, No2, 407-443.

4. Barro, R. J., & Lee, J.W. (2010). A New Data Set of Educational Attainment in the World, 1950-2010. NBER Working Paper 15902.
5. Brousseau, E. & Glachant, J. M. (2008). *New Institutional Economics: A Guidebook*. Cambridge University Press, 2008.
6. Coase, R. (1960). The problem of social cost. *Journal of Law and Economics*, vol. 3, no. 1, 1-44.
7. Cohen, J. (1992). Statistical power analysis. *Curent Directions in Psychological Science*, Vol.1, No. 3., 98-101.
8. Dang, V. (2009). *Institutions and Efficiency in Transition Economies*. Brunel University, London.
9. Dawson, J. (1998). Institutions, Investment and Growth: New Cross-Country and Panel Data Evidence. *Economic Enquiry*, 603-619.
10. Easterly, W., & Levine, R. (2001). It's not factor accumulation: Stylized facts and growth models. *World Bank Economic Review*, vol 15, No 2, 177-219.
11. Eggertsson, T. (2008). *Imperfect Institutions: Possibilities & Limits of Reform*. University of Michigan Press.
12. Farrell, M. J. (1957). The Measurement of Productive Efficiency. *Journal of the Royal Statistical Society Series A* 120 (3), 253-281.
13. Hall, R., & Jones, C. I. (1999). Why do some countries produce so much more output per worker than others? *Quarterly Journal of Economics*, vol 114, No1.
14. Henisz, W. J. (2000). The institutional environment for economic growth. *Economics and Politics*, Vol. 12 No.1, 1-31.
15. Kaufmann, D. *et al*, (1999). *Aggregating Governance Indicators*. World Bank, Working Paper No 2195.
16. Knack, S., & Keefer, Ph. (1995). Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures. *Economics and Politics*, Vol. 7., No. 3.
17. Kormendi, R. C., & Menguire, P. G. (1985). Macroeconomic Determinants of Growth: Cross-Country Evidence. *Journal of Monetary Economics*, vol. 16, No 2, 141-163.
18. Leković, V. (2010). *Institucionalna ekonomija*. Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet.
19. Mauro, P. (1995). Corruption and Growth. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 110, No 3, 681-712.
20. Meon, P. G., & Weill, L. (2003). Does better governance foster efficiency? Univerzitet Robert Schuman, Francuska.
21. Moroney, J., & Lovell, (1997). The Relative Efficiencies of Market and Planned Economies. *Southern Economic Journal*, Vol. 63, 1084-1093.

22. North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
23. North, D. C. (1992). *Transaction Cost, Institutions, and Economic Performance*. An International Center for Economic Growth Publication.
24. North, D. C. (1994). Economic performance through time. *American Economic Review*, vol. 84, no. 3, 359-368.
25. Richter, R. (2012). *Efficiency of Institutions: From the Perspective of New Institutional Economics With Emphasis on Knightian Uncertainty*. Saarland University.
26. Rodrik, D., Subramanian, A., & Trebbi, F. (2002). Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development. NBER, Working paper No 9305.
27. Rodrik, D. (2000). Institutions and high-quality growth: what are they and how to get them. *Studies in Comparative International Development*, vol. 35, no. 3, 3-31.
28. Sandholtz, W., & Koetzle, W. (2000). Accounting for Corruption: Economic Structure, Democracy and Trade. *International Studies Quarterly*, 31-50.
29. Ugur, M. (2004). *Institutions and economic performance: A review of the theory and evidence*. University of Greenwich Business School, Department of International Business and Economics.
30. Williamson, O. E. (1975; 1985). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press, and *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: Free Press.

INSTITUTIONAL ASSUMPTIONS OF IMPROVING EFFICIENCY OF THE ECONOMY: EXAMPLE OF THE RULE OF LAW

Abstract: By defining the fundamental theoretical principles of the New institutional economics, have been established theoretical conditions that the institutional structure, within which economic processes and policies are created, becoming a factor of crucial importance, and thus subject to increasingly frequent research, both theoretical and empirical. According to the general acceptance that "institutions are matter", the work is devoted to identifying ways in which institutions, as one of the factors contributing to the achievement of macroeconomic performance. Thereby, most of the attention in the analysis is directed towards the efficiency, and the assumption that institutions its impact on economic outcomes in a high extent achieved through efficiency. The theoretical conclusions were estimated by relevant econometric calculations in the case of the relationship between aggregate efficiency (at the level of technical efficiency) and the rule of law as one of the indicators of institutional quality.

Keywords: institutions, the rule of law, macroeconomic performance.

DETERMINISANOST EKONOMSKIH PERFORMANSI VLADAVINOM ZAKONA U ZEMLJAMA JUGOISTOČNE I CENTRALNE EVROPE

Dr Vladan Ivanović*

Apstrakt: Definišući pravila kojima se vode strane u transakciji i obezbeđujući mehanizme za prevazilaženje nesporazuma, vladavina prava čini segment institucionalne strukture koji dominantno određuje ekonomske performanse. Ona to čini obezbeđujući sigurnost i predvidivost za ekonomske agente, uticajem na uslove i proces razvoja i odvijanja preduzetničkih aktivnosti, kroz uticaj na efikasnost ekonomske politike, pre svega, u domenu implementacije, kao i obezbeđivanjem efikasnih mehanizama za prevazilaženje socijalnih i političkih konflikata. Osim toga, vladavina prava je analizirana u širem institucionalnom kontekstu, odnosno, kroz interakciju sa političkim institucijama, pitanjima raspodele i odnosom sa neformalnim pravilima. Cilj ovog rada je istražiti vezu koja se javlja između vlasničkih prava i GDP-a *per capita* u zemljama centralne i istočne Evrope, s obzirom na inicijalno relativno uporedive institucionalne uslove koje su ove privrede karakterisali pola veka, te stoga na potencijalno jasnu uočljivost doprinosa vladavine prava njihovom razvoju.

Cljučne reči: institucije, vladavina prava, vlasnička prava, korupcija, tranzicione ekonomije

Uvod

Transformacija feudalne ili, kako to North naziva, „mafija-tipa“ države ka formi koja obuhvata moderne legalne institucije i instrumente je glavni deo istorije slobode (North, 1989, 1323), koja sa smatra najadekvatnijim okvirom unutar kojeg su ekonomski agenti motivisani na produktivno ponašanje. Centralni konstrukcioni element institucionalne strukture čini skupina institucija koje čine vladavinu prava ili vladavina zakona. Na njihov značaj je ukazivao još Aristotel ističući potrebu da zakon vlada, sledeći time Platonovu misao, koji je naglasio da za „državu u kojoj je pravo iznad vladalaca, i u kojoj su vladaoi inferiorni u odnosu na zakon, ima spasa i svake vrste blagoslova koji se od Boga može očekivati“ (Dam, 2006, 13).

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

Novovekovna upotreba ovog koncepta, kao i terminološka konkretizacija potiče od britanskog pravnika Dajsia (Dicey). Iako vladavina prava kao koncept ima dugu tradiciju u drugim društvenim naukama, analiza njenog uticaja na ekonomske procese je relativno skorijeg datuma i predstavlja snažno rastuću oblast istraživanja.

Cilj rada je da utvrdi stepen zavisnosti ekonomskih performansi načinom na koji je u zemljama Centralne i Jugoistočne Evrope (CJE) obezbeđeno poštovanje vladavine prava, kao i implikacije koje taj odnos može imati po razvoj u ovim zemljama u budućnosti. Orijentacija na ovu grupaciju zemalja proizilazi iz njihovih veoma različitih iskustava i rezultata ostvarenih u domenu unapređenja ekonomskih performansi u prethodne dve i po decenije, iako su imale relativno jednake startne institucionalne uslove. Iz tog razloga, na njihovom iskustvu se može prilično jasno naslutiti o meri u kojoj je vladavina zakona i unapređenje u ovom domenu imalo uticaja na ekonomsku dinamiku. U tu svrhu je korišćena i odgovarajuća metodologija kojom je analizirana skupina podataka koji se odnose na indeks vladavine prava (IVP) i GDP *per capita* u ovim zemljama.

Rad se sastoji, pored uvoda i zaključka, iz pet delova. U prvom delu je ukazano na potencijalne uzroke koji su uticali na divergentne rezultate u kvalitetu institucija vladavine prava. Na to se nadovezuje pregled aktuelnog stanja istraživanja u ovoj oblasti, na osnovu kojeg se ukazuje na potencijalno bitne kauzalitete koji se pojavljuju u relaciji između vladavine prava i ekonomskih performansi. Treći deo je posvećen značaju interakcije između šireg institucionalnog konteksta i institucija vladavine prava. U četvrtom delu su navedeni izvori, metodologija i način obrade podataka i konstrukcije indeksa, koji su korišćeni u poslednjem delu za analizu odnosa između veličine GDP-a *per capita* i indeksa vladavine zakona u CJE.

Divergentnost rezultata vladavine prava

Brojne studije na različite načine i posmatrajući raznovrsne kauzalitete koji se pojavljuju između vladavine prava, odnosno, pojedinih institucionalnih komponenti i ekonomskih performansi, ukazuju na veliki značaj koji vladavina zakona ima na uspešnost/neuspešnost nacionalne ekonomije da obezbedi efikasnu alokaciju resursa. Međutim, osnovno pitanje koje bi trebalo da prethodi analizi kauzalnosti jeste: zašto dolazi do divergentnih rezultata u obezbeđivanju efikasne vladavine zakona? Zašto neke zemlje uspevaju da uspostave efikasne institucije vladavine zakona, a neke u tom procesu stagniraju, ili čak nazaduju?

Jedan od mogućih odgovora na to pitanje se tiče različitih legalnih tradicija koje postoje u pojedinim zemljama. Prema ovom stanovištu, one zemlje koje su svoje pravne sisteme razvijale shodno tradicijama anglosaksonskog prava, kreirajući stimulatívno okruženje za ekonomsku aktivnost, bile su uspješnije u uspostavljanju efikasnog sistema vladavine prava. Za njima slede zemlje koje su svoje pravne sisteme bazirale na tradicijama nemačkog i skandinavskog tipa kontinentalnog pravnog sistema, dok najmanje efikasnu vladavinu zakona beleže one zemlje u kojima dominiraju elementi francuske pravne tradicije. Kao prednost anglosaksonskog pravnog sistema ističe se značaj njegove baziranosti na sudskoj praksi, koja omogućava veću fleksibilnost, ali i kontinuitet, u odnosu na kodifikovano pravo. Međutim, kako nije bitno samo poreklo i forma pravnih normi, već i njihova primena, naglašava se da korupcija čini kodifikovano pravo neefektivnim. Slabljenjem vlasničkih prava, korupcija smanjuje nagrade investitora za preuzimanje rizika i povećava nesigurnost u vezi sa potencijalnim koristima od investiranja (Higbee & Schmid, 2004). Osim toga, razlike između nemačke i skandinavske pravne tradicije, s jedne strane, i francuske pravne tradicije, s druge strane, potiču iz samog procesa nastanka modernih nacionalnih država u XVIII i XIX veku. Prvi su nastajali spontano, a drugi intenciozno sa usponom francuske države u doba Napoleona. Na primeru upravnih sudova su posledice po funkcionalnost institucija vladavine prava najočiglednije. Naime, za razliku od upravnih sudova koji su u Francuskoj formirani kao posledica straha od sudskog mešanja u pravna pitanja iz nadležnosti birokratije, dotle su u Nemačkoj oni bili rezultat želje da se obezbedi eksterna kontrola administrativnih poslova. Interesantno je, između ostalog, primetiti da su Japan i Južna Koreja zemlje koje se oslanjaju na nemačku pravnu tradiciju, a obe su ostvarile impresivan ekonomski uspon tokom druge polovine XX veka (Mahoney, 2001, 513-514).

Problem sa većinom studija koje ističu značaj pravnog poretka za ekonomsku efikasnost je u tome što su i korporativno i stečajno pravo kodifikovani u velikom obimu i u sistemima sa anglosaksonskim pravnim poretkom, što nije slučaj sa drugim granama komercijalnog prava. Dakle, ne može se na osnovu ove dve kategorije izvoditi zaključak o superiornosti vrste pravnog poretka za razvoj finansijskog tržišta, a posledično i za ekonomski rast. Pre se može govoriti da su različite familije pravnih poredaka uticale na ekonomske performanse, shodno Hajekovoj pretpostavci, o tome da su pravni poretki kreirani kao posledica debate o strukturi države, a ne kao posledica rasprave o pravilima koja bi usmeravala pojedine transakcije (Mahoney, 2001, 504).

Nasuprot teoriji o legalnom poreklu i njenoj interpretaciji uticaja vladavine zakona na ekonomske performanse u zavisnosti od legalnog porekla određene zemlje, alternativni pristup ukazuje na značaj tipa državne infrastrukture koja je nastala u procesu formiranja nacionalnih država. U zavisnosti od toga, da li je reč o patrimonijalnoj ili birokratskoj državi, to je imalo uticaja na ekonomske i socijalne rezultate, u smislu da su one birokratskog tipa efikasnije (Charron, Dahlström & Lapuente, 2012, 186-187). Ova vrsta podele donekle odgovara dvema teorijama o nastanku države – predatorskoj ili ugovornoj teoriji države, na koje upućuje North (1981, 20-27). Osnovna slabost takvog pristupa jeste što se ne objašnjava na koji način i koji su to faktori koji su presudno uticali na formiranje jednog ili drugog tipa države.

Mehanizmi uticaja vladavine zakona na ekonomske performanse

Suština značaja vladavine zakona i onih formalnih institucija koje su obuhvaćene ovim pojmom sastoji se u tome što od njegove efikasnosti ne zavisi ekonomska aktivnost samo direktno, već i indirektno, u smislu da su ovo bazične institucije od čije funkcionalnosti zavise i druge institucije, koje neposrednije u određenoj oblasti vrše uticaj na ekonomske rezultate. U tom smislu, neadekvatna zaštita vladavine prava vodi povećanju transakcionih i transformacionih troškova (Aron, 2000, 104). Pritom, poseban akcenat je potrebno staviti na transakcione troškove. Zemlje sa nižim transakcionim troškovima, kao posledicom boljih institucija, specijalizuju se u proizvodnji dobara koja su institucionalno zavisna, tj. industrije čija tehnologija zahteva veće investicije se moraju osloniti na sprovođenje ugovornih i zaštitu vlasničkih prava u značajnom obimu (Levchenko, 2007, 811).

U meri u kojoj se uspešno razrešavaju konflikti koji se mogu pojaviti prilikom transakcija, tj konflikti između pojedinaca, između pojedinaca i države, i između različitih grana vlasti (Feld & Vigt, 2003, 498-499), na šta se, najšire shvaćeno, i odnosi vladavina prava, primarno zavisi i efikasnost institucionalne strukture, a posledično i ekonomske performanse. Primarna funkcija vladavine prava, shvaćene na prethodni način, podrazumeva zaštitu u ugovornim relacijama, a njen centralni deo, odnosno, efikasna zaštita vlasničkih prava dominantno služi zaštiti od vertikalne eksproprijacije (Troilo, 2011, 173, 161).

Efikasna vladavina prava obezbeđuje viši stepen sigurnosti i predvidivosti za ekonomske agente (Mahoney, 2001, 507), čime se kreiraju

bazične pretpostavke za odvijanje razmene i investicionu aktivnost. Ovaj uticaj je tesno povezan sa tri karakteristike koje determinišu univerzalnost zakona: na izvesnost, opštu validnost i jednakost. Izvesnost implicira stabilnost zakonskog okvira tokom vremena, čime se omogućava pojedincima da zasnivaju efikasne, dugoročne relacije prilikom transakcija. Generalnost zahteva primenu zakona bez arbitrarne diskrecije, dok jednakost znači da se zakon odnosi na sve aktere. Analizirajući ovaj aspekt, D. Acemoglu i S. Jonson (2005, 987) ukazuju da je predvidivost zakonske regulative tesno povezana sa institucionalnim ograničenjima kojima je izložena izvršna vlast. Međutim, osim ograničenja bitno je uzeti u obzir i vršenje efektivnije kontrole nad političarima i birokratama, jer to može voditi većoj odgovornosti izvršne vlasti, a time i kontinuiranom povećanju performansi (Hauner & Kyobe, 2010, 1535).

Vrlo često se u literaturi ističe značaj i doprinos koji vladavina zakona ima u formiranju i funkcionisanju tržišta kapitala. U tom smislu, legalni sistemi koji obezbeđuju snažnu zaštitu za investitore su omogućili razvoj sofisticiranih finansijskih tržišta, koja povećavaju sposobnost ekonomije da se nosi sa rizicima. Ova sposobnost se odnosi na diversifikaciju rizika na veliki broj investitora i krucijalna je u stimulanju preduzetništva i ekonomskog rasta (Higbee & Schmid, 2004). Međutim, čak i ukoliko se funkcionisanje nacionalne privrede ne bazira u tolikoj meri na mobilizaciji finansijskih resursa putem tržišta kapitala, neadekvatna zaštita kroz zakone može biti značajan izvor neefikasnosti. U takvim uslovima, banka prilikom odobravanja zajmova, ne može biti sigurna da može zaštititi svoje interese, čime se utiče na smanjenu dostupnost finansijskih resursa. S druge strane, dodeljivanje zajmova, takođe, vodi negativnim efektima po poslovanje banaka (Weill, 2011, 231). Manja dostupnost finansijskih resursa je pogotovo problematična za one koji su novi na tržištu i ne raspolažu dovoljnim sopstvenim resursima da finansiraju razvoj, čime su bitno smanjene šanse za preduzetničku aktivnost koja je najdinamičniji element u jednačini rasta.

Značaj vladavine prava za preduzetništvo je dvojake prirode. Kvalitetne institucije vode ekonomskom rastu i kroz stvaranje uslova da se preduzetničke aktivnosti uopšte razviju, ali i kroz „usmeravanje“ preduzetničkih napora ka aktivnostima koje za posledicu imaju visoke stope rasta. Nasuprot tome, nefunkcionalnost institucionalne strukture, kao posledica korupcije, smanjuje podsticaje ekonomskih agenata da se uključe u produktivne aktivnosti (Yasar, Marrison Paul & Ward, 2011, 649), iz jednostavnog razloga što koristi od tih aktivnosti budu eksproprijatisane od strane koja ne učestvuje u procesu stvaranja vrednosti.

Osim usko posmatranih preduzetničkih aktivnosti, značaj efikasne vladavine prava je posebno vidljiv kod komplikovanih organizacionih formi, poput međunarodnih strategijskih alijansi, koje karakteriše visok nivo transfera tehnologije i znanja. U slabo uređenom institucionalnom okruženju mala je verovatnoća da će do njihovog formiranja doći. Strani pratner će biti veoma uzdržan i obazriv prilikom ulaska u strategijske alijanse, odnosno, biće manje motivisan da transferiše znanje ili će, ređe i u najboljem slučaju, investirati puno sredstava kako bi se zaštitio od oportunističkog ponašanja (Li, Miller, Eden & Hitt, 2012, 307; 315), što je, takođe, dodatni vid neefikasnosti.

Uticao efikasne legislativne strukture na produktivno ponašanje ekonomskih agenata je samo jedna strana priče. Od velikog značaja je i efikasnost ekonomske politike države. Intencija političkih agenata da sprovedu odgovarajuće politike u neefikasnom institucionalnom okruženju na kraju ostaje samo želja (Greif, 2007, 40). Novac potrošen na javna dobra i usluge će imati veći efekat na ekonomske performanse u zemljama gde postoji snažan državni kapacitet, prevashodno zbog efektivnije implementacije politika (Knutsen, 2013, 3).

Osim neposrednog uticaja na ekonomske rezultate, od posebnog značaja je uloga koju vladavina zakona ima na šire shvaćenu stabilnost sistema. Naime, razvijenija vladavina prava može ublažiti socijalne i etničke konflikte (Easterly, 2001, 693), a posebno redukujući, ili eliminišući, skupo *rent-seeking* ponašanje koje je povezano sa etničkom frakcionalizacijom.

Širi institucionalni kontekst, vladavina zakona i ekonomske performanse

Od značaja u analizi vladavine zakona bitno je pogledati i širi institucionalni kontekst. U tom smislu, osim vladavine zakona, za rast mogu biti značajne i demokratske institucije, posebno za zemlje u razvoju (Butkiewicz & Yanikkaya, 2006, 659-660). I ovaj aspekt je moguće proširiti uključivanjem pitanja raspodele kako bi se doneli ispravniji i potpuniji zaključci. Naime, kvalitet demokratskih institucija *per se* ne mora nužno da podrazumeva i veći kvalitet ekonomskih institucija, dok veća jednakost povećava verovatnoću dobrih ekonomskih institucija, tj vlasničkih prava, a time i vladavine prava. Drugim rečima, značajna pozitivna korelacija ukazuje da su demokratije sklone implementaciji dobre vladavine prava kada je nejednakost niska, a manja nejednakost smanjuje i redistributivne pritiske što vodi dobrim institucijama (vladavine zakona) unutar

demokratije (Sunde, Carvelatti & Fortunato, 2008, 555). Međutim, ne može biti reči o redistributivnom egalitarizmu, već o većoj jednakosti koja nastaje kao posledica veće konkurencije na unutrašnjem tržištu i, stoga, ravnomernije distribucije šansi sa ekonomske agente koje oni efikasno koriste.

Upravo zbog kompleksnih odnosa interacije i brojnih povratnih veza koje postoje u institucionalnoj strukturi, moguće je da u različitim institucionalnim kontekstima dominantan značaj imaju različite skupine pravila. Uvažavajući ovu specifičnost, određene studije ukazuju da je vladavina zakona u prošlosti vršila dominantan uticaj na ekonomske performanse u Latinskoj Americi, dok je u Istočnoj Aziji to kvalitet birokratije (Campos & Nugent, 1999, 449). Pritom, potrebno je imati u vidu različit nivo razvoja ovih privreda, kao i moguću promenljivost uticaja pojedinih institucionalnih pravila u budućnosti.

Osim interakcije sa formalnim institucijama, neophodno je voditi računa i o kvalitetu neformalnih institucija i njihovoj interakciji sa vladavinom prava. U spoljno-trgovinskim poslovnim odnosima neformalne institucije i vladavina zakona se mogu smatrati substitutima, te stoga poboljšanje vladavine zakona može nadomestiti nedostatak poverenja, odnosno slab kvalitet neformalnih institucija, i time pozitivno uticati na trgovinu (Yu, Beugelsdijk & de Haan, 2015, 103). Nasuprot tome, u ukupnom institucionalnom kontekstu postoji potreba da vladavina zakona i neformalne institucije budu usklađene, kako bi se obezbedila efikasna implementacija formalnih institucija. U suprotnom, pozitivni efekti će izostati (Fukyama, 2010, 37, 34).

O potrebi uključivanja šireg spektra faktora, ne samo institucionalnih, upućuju i rezultati različitih studija, prema kojim je, pored nesumljivog pozitivnog uticaja vladavine prava na ekonomski rast, potrebno uključiti kao posebno značajne i stepen tržišnih sloboda, ograničenu državnu potrošnju i humani kapital (Barro, 1996, 23-24), uticaj geografije (Gallup & Sachs, 1999, 36) i spoljne trgovine (Grossman & Helpman, 1990, 90).

Karakteristike uzorka, opis i osobine varijabli, izvori podataka i metodologija

U radu je korišćen indeks vladavine zakona koji je konstruisan na osnovu podataka iz baze Heritidž fondacije i zasniva se na dva pokazatelja, odnosno, na vrednostima indeksa korupcije i zaštite vlasničkih prava. Ovo je

uži koncept u odnosu na najširu definiciju vladavina prava, prema kojoj se ona odnosi na dodatno i na sigurnost pojedinaca, ali i na pokazatelje efektivnosti kontrole izvršne vlasti (Haggard & Tiede, 2010, 673). Istovremeno je i značajno širi koncept u odnosu na anglosaksonsku (pravnu) interpretaciju gde se pod njim podrazumeva varijetet uspostavljenih pravnih principa kojima se nameću ograničenja državnoj (izvršnoj) vlasti (Principe, 2000, 359). Međutim, pokazatelj koji mi koristimo ima određenih prednosti, pre svega u pogledu metodološke jednoobraznosti, i dostupnosti u relativno dugom vremenskom periodu. Osim toga, ukoliko postoji niska korupcija i ukoliko su vlasnička prava jasno definisana i efikasno se štite, mala je verovatnoća da će pojedinac u takvom sistemu biti izložen kontinuiranoj pravnoj nesigurnosti ili da će dolaziti do sistematske zloupotrebe prava od strane izvršne vlasti, i *vice versa*. Od značaja je i činjenica koja se odnosi na brojnost i diversifikovanost izvora na osnovu kojih su ovi pokazatelji konstruisani, u smislu da verodostojno reflektuju *de facto* vladavinu prava. Ovaj apsket posebno dobija na težini ukoliko se u obzir ume tvrdnja i rezultati nekih studija prema kojima je *de facto*, a ne *de jure* nezavisnost sudstva, koja, inače, čini srž indeksa vladavine prava, ona koja određuje ekonomski rast (Feld & Voigt, 2003, 516-517).

Potrebno je nagalsiti da se kod vladavine zakona, pre svega, radi o zaštiti prava, posebno prava vlasništva, najšireg kruga ekonomskih agenata, izuzimajući privilegovane socijalne slojeve, jer će i prilikom loše specifikacije vlasništva i slabe vladavine zakona ove socijalne grupe biti u stanju da zaštite interese koji su povezani sa vlasničkim pravima.

Korupcija, kao drugi konstitutivni element i njen uticaj na ekonomsku aktivnost su brojni, a kao generička mogu se izdvojiti tri mehanizma njenog delovanja na ekonomski rast. Prvo, ukoliko pojedinci nisu podjednako tretirani pred pravosudnim sistemom, onda sudovi postaju zavisna institucija u rešavanju nesporazuma i akteri su suočeni sa skupim alternativama koje su bazirane na privatnom sprovođenju ugovora. Drugo, rent-seeking i korupcija povećavaju troškove i za proizvođače i za potrošače na način da dolazi do realokacije resursa ka *rent-seeking* aktivnostima. Treće, i potencijalno najvažnije, korupcija i *rent-seeking* dovode do distorzija u politici koje onda uzrokuju barijere dugoročnom ekonomskom rastu, a odnose se na monopole, restrikcije u pogledu ulaska na tržište, protekcionizam, neefikasnu alokaciju javnih rashoda, kao i privatnu eksproprijaciju sredstava, što je poznato kao *asset-stripping* (Haggard & Tiede, 2010, 675), a potencijalno opasan uticaj se sastoji i u izazivanju nestabilnosti u političkom sistemu (Mo, 2001, 77). Koliko će snažan uticaj

korupcije na ekonomske performanse biti zavisi, velikim delom, od kvaliteta šireg institucionalnog okruženja. Naime, verodostojno je očekivati da će korupcija imati snažniji uticaj na ekonomske performanse ukoliko je institucionalno okruženje visokog kvaliteta, a u slučaju sistema sa deficitarnim institucionalnim kvalitetom njen uticaj će verovatno biti mali ili nikakav (Aidt, Dutta & Sena, 2008, 213). U tom smislu, mogu se indeirketno izvući neki vrlo značajni zaključci. S jedne strane, borba protiv korupcije donosi malo toga ukoliko je sistem opterećen institucionalnim deficitarnostima, jer to prosto neće dovesti do rezultata. Dakle, institucionalnu strukturu možemo posmatrati kao primarni izvor ekonomskih performansi. Međutim, taj proces izgradnje efikasne institucionalne strukture neće dovesti do boljih rezultata, ili uopšte nije moguć, ukoliko nije praćen i efikasnom borbom protiv korupcije.

Pokazatelj stepena zaštite vlasničkih prava (IZVP) implicira uslove za sticanje svojine i njenu akumulaciju, odnosno jasnoću i doslednost primene zakona. Njime se ukazuje i verovatnoću da će doći do eksproprijacije privatnog vlasništva, istovremeno reflektujući nezavisnost sudskih institucija čije funkcionisanje determiniše sposobnost ekonomskih agenata da obezbede efektivnu primenu ugovora. Vrednosti indeksa se kreću od 0 do 100, pri čemu veće vrednosti podrazumevaju i efikasnija vlasnička prava. Drugu komponentu čine vrednosti pokazatelja slobode od korupcije, koja destimulišući transakcije i uzrokujući devijacije u realizovanim transakcijama destruktivno utiče na ekonomsku aktivnost. Njene vrednosti se, takođe, kreću u rasponu od 0 do 100, prateći istu logiku kao kod indeksa vladavine prava. Podaci o GDP-u *per capita* su korišćeni iz baze Svetske banke i izraženi su u konstantnim US dolarima iz 2005. godine.

Indeks vladavine zakona se računa kao aritmetička sredina vrednosti ova dva indeksa za zemlju i u vremenu t , odnosno:

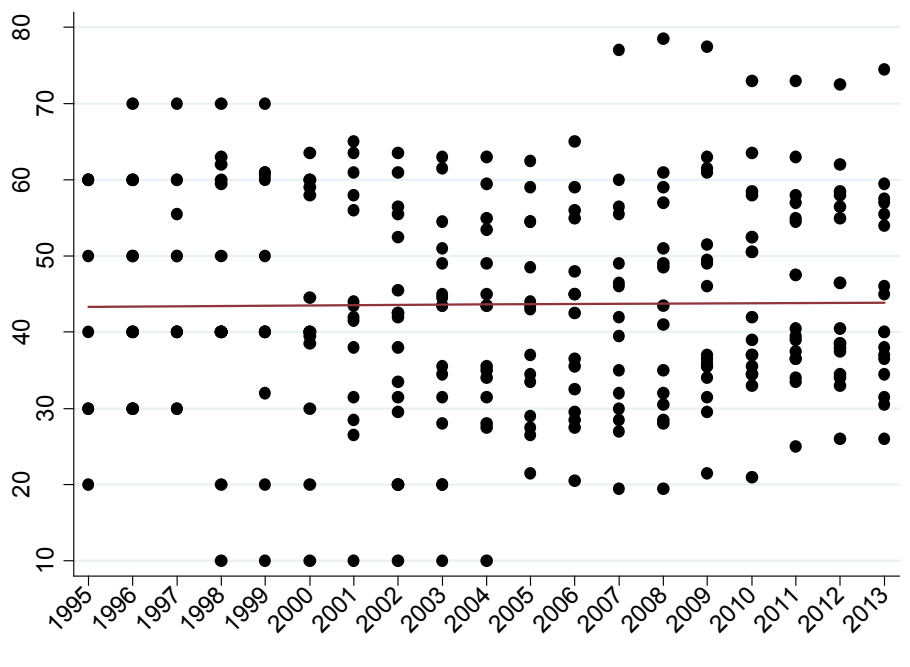
$$IVP_{it} = \frac{\sum_{i=1}^{17} \sum_{t=1996}^{2013} IZVP_{it} + \sum_{i=1}^{17} \sum_{t=1996}^{2013} ISK_{it}}{2}$$

Činjenica je da su se vlasnička prava tokom razvoja nacionalnih ekonomija pomerala ka ekskluzivnim formama vlasništva kako u pogledu raspolaganja, tako i u pogledu upotrebe (Eggertsson, 2009, 145), što je omogućilo kontinuirani napredak i rast tržišnih privreda. Ovaj proces je bio posebno izražen kod zemalja Centralne i Istočne Evrope (CIE) početkom poslednje decenije XX veka pri prelasku iz planske ka tržišnoj privredi. Mera u kojoj su one uspele da obezbede efikasnu zaštitu privatnih vlasničkih prava i univerzalnost dejstva pravnog okvira unutar kog se odvijaju

transakcije, determinisala je i ekonomske rezultate koje su one postigle. To je, ujedno, i osnovna hipoteza rada. Analizom je obuhvaćeno 17 zemalja CIE, u periodu 1996-2013.

Empirijska analiza odnosa vladavine prava i veličine GDP *per capita* u zemljama CIE

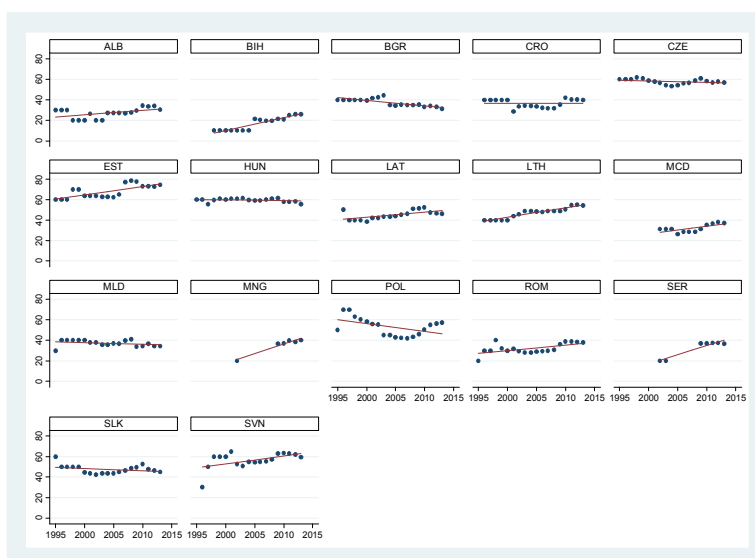
Osnovna zakonitost, ukoliko se pogleda kretanje indeksa vladavine prava (IVP), na nivou grupacije u posmatranom periodu jeste da je vrednost ovog institucionalnog pokazatelja pokazala veoma veliku rigidnost. Trend kretanja IVP je predstavljen Grafikonom 1, gde nagib regresione linije svedoči o stepenu prisutne rigidnosti. Osim toga, uočljivo je da je disperzija vrednosti IVP veoma velika, što već na samom početku ukazuje na potencijalno velike razlike koje su u ovom domenu karakteristične za posmatrane zemlje. Dodatno, primetna je i daleko veća koncentracija nižih vrednosti, odnosno, vrednosti ispod 50 jedinica, što upućuje na zaključak o dominantnom prisustvu neefikasnih institucija vladavine prava u zemljama CIE.



Grafikon 1 Kretanje vrednosti indeksa vladavine zakona u CIE (1996-2013)

Izvor: Autor

To je donekle u liniji sa nekim od fundamentalnih premisa u okviru institucionalne ekonomije kada je reč o ovoj skupini pravila, gde se ističe njihova velika rezistentnost koja je u velikoj meri determinisana zavisnošću puta, odnosno prethodnim institucionalnim razvojem. U prilog snažnoj rezistentnosti vladavine zakona i teškoćama u izgradnji efikasnih institucija u ovom domenu naročito ilustrativno govori istraživanje koje su uradili S. Haggard i L. Tiede (2014, 413), a koje ukazuje da čak i u situacijama u kojima dolazi do civilnog konflikta, vladavina zakona nakon njega ne pokazuje značajna poboljšanja, ili su ona veoma umerena. Iako većina posmatranih sistema nije doživela tu vrstu ekstremne nestabilnosti, ipak je i u njima prisutan visok nivo nepromenljivosti institucija vladavine prava. Mada su individualna iskustva različita, trend relativno slabe promenljivosti IVP je karakterističan za sve zemlje, a što je predstavljeno Grafikonom 2.



Grafikon 2 Promena vrednosti IVP po zemljama

Izvor: Autor

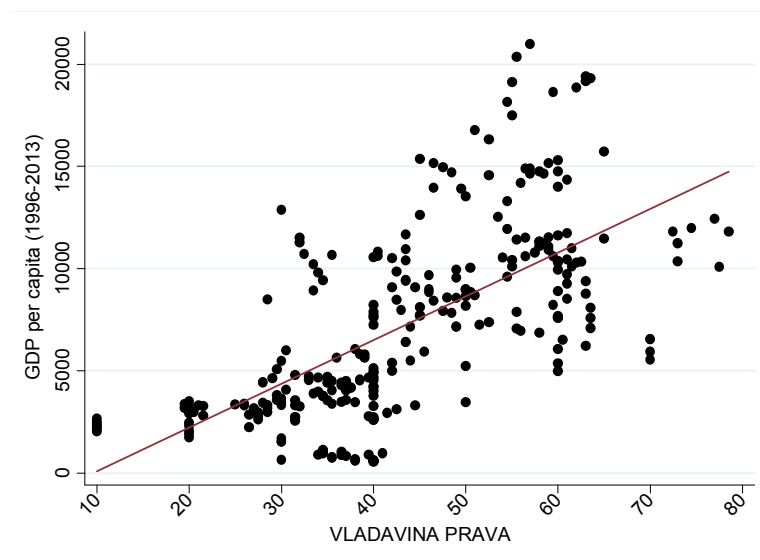
Ukoliko se pogledaju iskustva pojedinačnih zemalja, dodatno se mogu podupreti zaključci koji govore u prilog slabim institucionalnim promenama u ovom domenu. Naime, nijedna od posmatranih zemalja nije ostvarila dramatično unapređenje vladavine prava. Donekle su izuzetci Republika Srbija, Crna Gora i Slovenija, a razlog za to su jako niske startne vrednosti indeksa (SRB_{2002} , $MNG_{2002} = 20$; $SVN_{1996} = 30$). Osim toga, možemo uočiti još jednu zakonitost ovih divergentnih kretanja kod pojedinih zemalja. To se odnosi na činjenicu da su manje razvijene generalno imale trend

unapređenja IVP, mada je donekle izuzetak Bugarska. Međutim, ne samo da su ta poboljšanja bila umerena, već su najviše ostvarene vrednosti i dalje veoma daleko od potrebnih, da bi se u značajnije smanjili transakcioni troškovi i dinamizirala ekonomska aktivnost. Sve ove privrede osciliraju oko vrednosti indeksa od 40, a to je daleko od okvira u kojem je moguće efikasno funkcionisanje tržišta. Ta vrednost indeksa, naime, govori o tome da je sudski sistem veoma neefikasan, da je veoma otežana dostupnost i distribucija instrumenata pravne zaštite, kao i da se sudstvo nalazi pod snažnim uticajem ostalih grana izvršne vlasti. Čak je i eksprorijacija moguća, a korupcija je široko rasprostranjena. Interesantno je primetiti da je kod razvijenijih privreda došlo ili do blagog unapređenja (Estonija, Češka, Slovenija, Litvanija, Letonija) ili blagog nazadovanja (Mađarska, Poljska, Slovačka). Međutim, u ovim zemljama su vrednosti IVP značajno više, što, u izvesnom stepenu, o adaptivnoj efikasnosti ovih privreda, čime nema značajnijih posledica po ekonomski proces. Interesantno je primetiti da je jedino Slovenija od svih posmatranih privreda uspela da pređe put od krajnje neefikasnog sistema ka sistemu koga karakteriše daleko efikasnija vladavina prava.

Razlika između realnih i potencijalno ostvarivih vrednosti IVP govori o činjenici da proces institucionalne transformacije ka izgradnji efikasne tržišne privrede u većini ovih zemalja nije daleko odmakao. Pritom, sa izuzetkom Estonije, u onim zemljama koje su razvijenije biće potrebna ne samo za dalje efikasnije korišćenje resursa, već i za rast konkurentnosti koji bi bio baziran na poslovnoj sofisticiranosti i podsticanju inovacija, koje su u srži preduzetništva kirnezijanskog, a posebno šumpeterijanskog tipa. S druge strane, veliki će izazov predstavljati poboljšanje IVP kod manje razvijenih zemalja, jer su vrednosti indeksa koje njih karakterišu pokazale kao veoma velika prepreka koju je teško uspešno savladati, ne samo u okviru ove grupacije zemalja. Neefikasnosti IVP su u ovoj grupaciji zemalja determinisane velikim delom, ne samo neefikasnostima povezanim sa funkcionisanjem sudskog sistema, već, velikim delom, sa neefikasnostima koje proizilaze iz političkog procesa unutar kojeg se definiše legislativni okvir koji sužava slobode i preduzetnički inicijativu gušeći motivacionu komponentu institucionalne strukture i izazivajući distorzije u alokaciji resursa (Ivanović, 2014, 362).

Sledeći korak u analizi se odnosi na posmatranje odnosa i uslovljenosti ekonomskih performansi stepenom u kojem je vladavina zakona obezbeđena unutar nacionalne ekonomije. Ukoliko se pogledaju rezultati, koji su predstavljeni Grafikonom 3, nedvosmislena je snažna veza između

posmatranih varijabli, što je posebno uočljivo iz vrednosti koeficijenta korelacije od 0.645.



Grafikon 3 Korelacija vladavine prava i GDP-a *per capita* u CIE

Izvor: Autor

Iako je disperzija vrednosti IVP i veličine GDP-a dosta velika, regresiona linija ukazuje da je reč o izrazito snažnoj korelaciji koja se pojavljuje između eksplanatorne i zavisne varijable. To nam sugerise da nije moguće ostvariti visoke nivoe dohotka u odsustvu funkcionalnih institucija vladavine prava. Donekle je izuetak Slovenija, koja je imala relativno niske vrednosti vladavine prava i relativno visoke vrednosti dohotka. Međutim, Slovenija je od svih posmatranih zemalja napravila najviši iskorak u unapređenju institucija vladavine prava, odnosno vrednost indeksa povećala za skoro 100% (29,5). Osim toga, specifičnosti slovenačkog iskustva se, velikim delom, mogu objasniti kroz teoremu zavisnosti puta, uticajem geografije, evolutivnim razvojem i relativno visokim stepenom stabilnosti tokom vremena (Ivanović, 2015, 12). Vrednosti indeksa IVP u Sloveniji su relativno velike i neograničavajuće na sadašnjem nivou razvoja, tj funkcionisanje pravosudnih organa je donekle opterećeno neefikasnošću, postoji minimiziran, mada malo verovatan, uticaj izvršne na sudsku vlast, a korupcija je retka i velikim delom eliminisana iz sistema. Nasuprot tome, ostale uspešne tranzicione ekonomije, što je posebno očigledno na primeru Estonije (IVP je preko 70), su uspele da unaprede ekonomske performanse

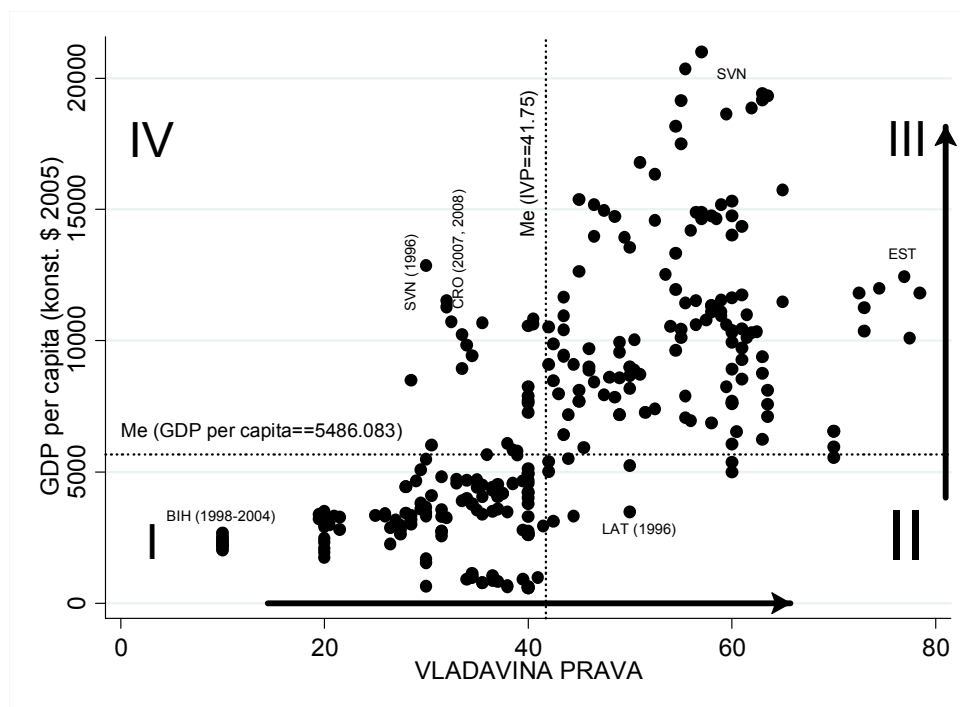
zahvaljujući efikasnom funkcionisanju institucija vladavine zakona. Estonija je ostvarila veoma snažnu konvergenciju u odnosu na startne rezultate prema vodećim tranzicionim privredama, što se naročito uočava prema rezultatima slovenačke i češke privrede - 1996 godine je ona bila na 0,41% od nivoa GDP-a per capita u Sloveniji, da bi 2013 bila na 64,4%. Slično je i sa Češkom - 1996 je racio GDP Estonije prema češkom bio svega 54%, da bi 2013 on bio 84%.

S druge strane, divergencija u odnosu na uspješnije privrede CIE je prisutna kod najmanje razvijenih članica, posebno Bosne i Hercegovine i Albanije. ovakav razvoj je uslovljen ne samo niskim inicijalnim vrednostima pokazatelja ekonomske aktivnosti, već i dvostrukim uticajem institucija vladavine prava. Naime, ove privrede su imale niske inicijalne vrednosti IVP (BIH 10, a ALB 20), što je parališuće delovalo kako na domaće, tako i na inostrane investicije, koje su posebno značajne za adekvatnije uključivanje u međunarodnu podelu rada. Osim toga, iako su u pomenutom periodu unapredile funkcionisanje institucija (BIH ↑16, ALB ↑ 14,5), one su i danas opterećene velikim neefikasnostima i nalaze se na relativno niskom nivou (BIH₂₀₁₃ = 26, ALB₂₀₁₃ = 34,5), što se nesumljivo odražava na ekonomsku aktivnost.

Najveći izazov koji stoje pred analiziranim privredama se sastoji u prevazilaženju institucionalnih deficitarnosti povezanih sa funkcionisanjem pravne države. To se može postići, posmatrajući Grafik 3, prelaskom iz I ka II, a tek onda ka III kvadrantu. Alternativni put, koji bi podrazumevao kretanje iz I u III nije moguće, o čemu, između ostalog, svedoče i dosadašnja iskustva zemalja članica koje su bile uspješnije u generisanju ekonomskog rasta i koje su daleko bogatije. Donekle su specifična iskustva SVN i CRO, ali ona ne samo da nisu reprezentativna za manje razvijene privrede, već u aktuelnim uslovima daleko manje mobilnosti inostranog kapitala nisu nikako izvodljiva. S druge strane, u drugom kvadrantu nema zemalja, osim Letonije 1996. godine, što upravo govori u prilog zaključku da je unapređenje institucionalne strukture *sine qua non* intenzivnijoj ekonomskoj aktivnosti.

Interesantno je posmatrati i kretanje stopa ekonomskog rasta i njihove zavisnosti od efikasnih institucija vladavine prava u zemljama CIE u prethodnom periodu, a što je predstavljeno Grafikonom 4. Ovi podaci naročito upečatljivo podupiru dodatni zaključak ovog rada, a to je da je u međuvremenu došlo do snažne divergencije u razvoju između različitih zemalja unutar ove grupacije. Drugim rečima, došlo je do snažne podele na

one koje su uspješnije i one koje nisu imale uspeha u poboljšanju svoje relativne pozicije.



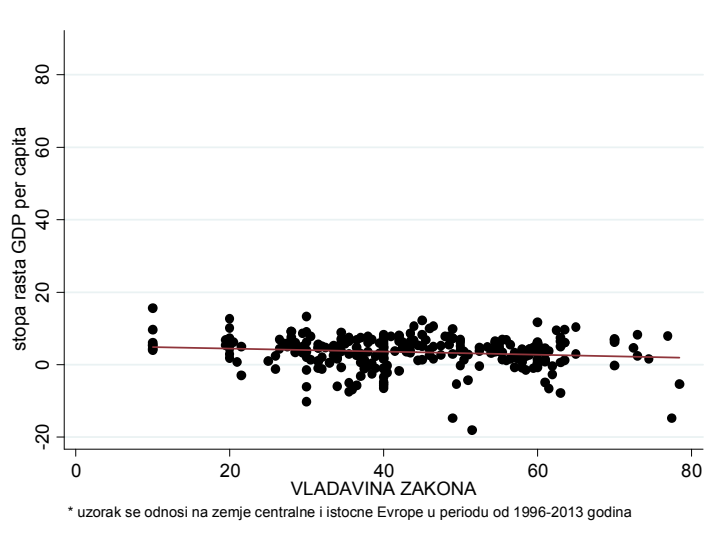
Grafikon 4 Vladavina zakona i GDP *per capita* u CIE (1996-2013)

Izvor: Autor

Naime, iako se na prvi pogled čini da vladavina zakona nema nikakvog uticaja na ekonomski rast, čak i da postoje blage prepreke ekonomskom rastu, ipak je zaključak donekle drugačiji. Naime, na osnovu analizirane korelacije gotovo da ne postoje razlike između onih zemalja koje su uspješnije i onih koje su daleko iza njih, što samo govori u prilog snažno prisutnoj divergenciji, i dodatno naglašava značaj koji vlasnička prava imaju u procesu stvaranja uslova za dinamičnu ekonomsku aktivnost. Na primer, Estonija je rasla prosečnom stopom od 4,71%, dok je taj rast kod BIH, ukoliko isključimo ekstremne vrednosti (*outliers*) za period 1995-1999, bio svega 3.32%, a u BGR i MLD u celom periodu svega 2.72, odnosno 2.9%. slične relacije se pojavljuju i ukoliko se posmatraju ostale zemlje u uzorku.

Na osnovu dosadašnjeg iskustva u domenu analize pojedinih segmenata indeksa vladavine zakona, kao posebno veliki problem, u većini zemalja, su se pokazala ne toliko neadekvatna institucionalna rešenja, već dominantno problemi koji se pojavljuju u vezi sa njihovom implementacijom. A ključna

karika u tom procesu, svakako, jeste funkcionalnost i efikasnost sudskih institucija i njihova nezavisnost u odnosu na organe uprave i izvršne vlasti.



Grafik 5 Stopa rasta GDP-a *per capita* i vladavina zakona

Izvor: Autor

Od posebnog značaja u pojedinim, manje razvijenim analiziranim zemljama su i pitanja raspodele moći, kako političke tako i ekonomske, a što može voditi dugoročnim problemima, posebno u domenu nesigurnosti zaštite vlasničkih prava, koja čine srž indeksa vladavine prava (Sonin, 2003).

Zaključak

Postoji mnoštvo mehanizama putem kojih vladavina prava utiče na efikasnost ekonomskog procesa. Oni se kreću od veće stabilnosti i sigurnosti za investicionu aktivnost, a time nižih transakcionih troškova, kreiranjem uslova za odvijanje, ali i usmeravanje preduzetničkih aktivnosti ka najproduktivnijim poslovnim opcijama. Od značaja je i uticaj na ponašanje kreatora javnih politika, u smislu njihove veće odgovornosti, ali i onaj koji se tiče veće efikasnosti ekonomske politike. Nezamenjiv je njen doprinos i obezbeđivanju efektivnih mehanizama za prevazilaženje socijalnih i etničkih konflikata. Da bi uticaj vladavine prava na ekonomsku aktivnost bio u sveobuhvatno vrednovan, neophodno je uključiti i širi institucionalni kontekst, pre svega interakciju sa političkim institucijama i neformalnim pravilima.

Na primeru zemalja CIE moguće je doneti nekoliko zaključaka koji se tiču kako samog kvaliteta vladavine zakona, tako i njegovog uticaja na nivo ekonomskog razvoja, odnosno GDP-a *per capita*.

U domenu kvaliteta institucija vladavine prava, prva stvar koju treba istaći jeste je na nivou grupacije ovaj indeks u proteklom periodu pokazao jako visok stepen rigidnosti. Kada se pogledaju iskustva pojedinačnih zemalja, manje razvijene zemlje su u pravilu ostvarile veći napredak u ovom pokazatelju. Međutim, one su samo prešle iz stanja institucionalnog haosa u stanje izraženo nefunkcionalne institucionalne strukture ili, što je donekle bolje, stanje izraženih neefikasnosti institucija vladavine prava. S druge strane, od naprednijih, neke su napredovale, neke nazadovale, ali su sva pomeranja bila slabog intenziteta. To govori o potrebi za dodatnim napretkom u ovom domenu, mada iskustvo svih zemalja, s izuzetkom Estonije, govori o tome koliko je to veliki izazov, čak i ukoliko je reč o daleko razvijenijim zemljama od proseka sa značajno kvalitetnijim institucionalnim okruženjem. I kod ovih zemalja je prisutna svojevrsna institucionalna „nezrelost“, koja, iako sa manjim posledicama po ekonomsku aktivnost, predstavlja ne malu prepreku daljem ekonomskom rastu.

Zaključak u domenu odnosa indeksa vladavine prava i GDP *per capita* jeste da postoji snažna korelacija, i po svoj prilici, jak kauzalitet. Veliki izazov predstavlja moguće postojanje endogeniteta, jer bi to značilo da one zemlje koje su slabije razvijene nemaju velike šanse da izađu na dinamičniju ekonomsku trajektoriju, osim ukoliko ne iskuse neki snažan egzogeni šok – socijalni (konflikti), politički (dramatična preraspodela političke moći) ili finansijski (bankrot). Mada ni to ne bi bio garant uspeha, o čemu na govore najskorija iskustva pojedinih zemalja, već bi to predstavljalo samo bazični preduslov da bi do napretka moglo i doći.

Postoji i značajan broj otvorenih pitanja, koja mogu predstavljati smernice za buduća istraživanja. Posebno interesantnim se čini potreba da se istraže pravne tradicije koje su uslovile institucionalne izbore u pojedinim zemljama, i to ne samo prilikom poslednje duboke institucionalne transformacije, već u periodu nastanka ovih država. Osim toga, sofisticiranijim metodološkim pristupom interakciji koja se pojavljuje na relaciji institucije vladavine prava → političke institucije, može se doći do odgovora u kojoj meri su političke institucije te koje onemogućavaju napredak slabije razvijenih ekonomija. Svakako se mogu očekivati i značajni rezultati od analize neformalnih institucija i njihove usklađenosti sa formalnim pravilima, i kakve posledice eventualna diskrepanca između ova dva institucionalna domena ostavlja po ekonomsku dinamiku.

Reference

1. Acemoglu, D., & Johnson, S. (2005). Unbundling institutions. *Journal of Political Economy*, 113(5), 949–995.
2. Aidt, T., Dutta, J., & Sena, V. (2008). Governance regimes, corruption and growth: theory and evidence. *Journal of Comparative Economics*, 36(2), pp. 195–220.
3. Aron, J. (2000). Growth and institutions: A review of the evidence. *World Bank Research Observer*, 15(1), 99–135.
4. Barro, J. R. (1996). Democracy and growth. *Journal of Economic Growth*, 1(1), 1–27.
5. Butkiewicz, L. J., & Yanikkaya, H. (2006). Institutional quality and economic growth: Maintenance of the rule of law or democratic institutions, or both?. *Economic Modeling*, 23(4), 648–661.
6. Campos, F. N., & Nugent, J. B. (1999). Development performance and the institutions of governance: evidence from East Asia and Latin America. *World Development*, 27(3), 439–452.
7. Charron, N., Dahlström, C., & Lapuente, V. (2012). No law without a state. *Journal of Comparative Economics*, 40(2), 176–193.
8. Dam, W. K. (2006). *The Law-Growth Nexus: The Rule of Law and Economic Development*. Washington: Brookings Institution Press .
9. Easterly, W. (2001). Can institutions resolve ethnic conflict?. *Economic Development and Cultural Change*, 49(4), 687–706.
10. Eggertsson, T. (2009). Knowledge and the theory of institutional change, *Journal of Institutional Economics*, 5(2), 137–150
11. Feld, P. L., & Voigt, S. (2003). Economic growth and judicial independence: cross-country evidence using a new set of indicators. *European Journal of Political Economy*, 19(3), 497–527.
12. Fukuyama, F. (2010). Transitions to the Rule of Law. *Journal of Democracy*, 21(1), 33–44.
13. Gallup, L. J., & Sachs, J. D. (1999). *Geography and Economic Development*. CAER II Discussion Paper No. 39. Cambridge: Harvard Institute for International Development.
14. Greif, A. (2007). The Impact of Administrative Power on Political and Economic Developments: Toward Political Economy of Implementation. Dostupno na SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1004394> ili <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1004394> , pristupljeno 31/03/2015 u 11:42.
15. Grossman, M. G., & Helpman, E. (1990). Trade, innovation and growth. *American Economic Review*, 80(2), 86–91.
16. Haggard, S., & Tiede, L. (2014). The Rule of law in post-conflict settings: the empirical record. *International Studies Quarterly*, 58, 405–417.
17. Haggard, S., & Tiede, L. (2010). The rule of law and economic growth: where are we?. *World Development*, 39(5), 673–685.

18. Hauner, D., & Kyobe, A. (2010). Determinants of Government Efficiency. *World Development*, 38(11), 1527-1542.
19. Higbee, J., & Schmid, F. A. (2004). Rule of Law and Economic Growth. *Economic Synopses*, No. 19.
20. Ivanović, V. (publikacija u štampi). Rigidnost vlasničkih prava, teorema zavisnosti puta i nivo GDP-a u novim zemaljama članicama EU. *Ekonomске teme*.
21. Ivanović, V. (2014). *Teorijsko-metodološka analiza institucionalnih faktora ekonomskog rasta – evaluacija tranzicionih privreda*, Doktorska disertacija, Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerzitet u Kragujevcu.
22. Knutsen, H. C. (2013). Democracy, state capacity and economic growth. *World Development*, 43, 1-18.
23. Levchenko, A. (2007). Institutional quality and international trade. *Review of Economic Studies*, 74(3), 791–819.
24. Li, D., Miller, R. S., Eden, L., & Hitt, M. A. (2012). The impact of rule of law on market value creation for local alliance partners in BRIC countries. *Journal of International Management*, 18(4), 305-321.
25. Mahoney, G. P. (2001). The common law and economic growth: Hayek might be right. *Journal of Legal Studies*, 30(2), 503-525.
26. Mo, H. P. (2001). Corruption and economic growth. *Journal of Comparative Economics*, 29(1), 66-79.
27. North, C. D. (1989). Institutions and economic growth: an historical introduction. *World Development*, 17(9), 1319-1332.
28. North, C. D. (1981). *Structure and Change in Economic History*. New York: Norton.
29. Principe, L. M. (2000). Albert Ven Dicey and the principles of the rule of law: Is justice blind? A comparative analysis of the United States and Great Britain. *Loyola of Los Angeles International and Comparative Law Review*, 22 (3), 357-373.
30. Sonin, K. (2003). Why the rich may favor poor protection of property rights. *Journal of Comparative Economics*. 31(4), 715-731.
31. Sunde, U., Carvelatti, M., & Fortunato, P. (2008). Are all democracies equally good? The role of interactions between political environment and inequality for rule of law. *Economic Letters*, 99(3), 552-556.
32. Troilo, M. (2011). Legal institutions and high-growth aspiration entrepreneurship. *Economic Systems*, 35(2), 158-175.
33. Weill, L. (2011). How corruption affects bank lending in Russia. *Economic Systems*. 35(2), 230-243.
34. Yasar, M., Marrison Paul, J. C., & Ward, M. W. (2011). Property rights institutions and firm performance: A cross-country analysis. *World Development*, 39(4), 648-661.
35. Yu, S., Beugelsdijk, S., & De Haan, J. (2015). Trust, trade and rule of law. *European Journal of Political Economy*, 37(1), 102-115.
36. Internet izvori:

37. <http://www.heritage.org/index/rule-of-law>

38. <http://databank.worldbank.org/data/views/variableselection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators>

THE DEPENDENCY OF ECONOMIC PERFORMANCES ON THE RULE OF LAW IN CENTRAL AND SOUTHEAST EUROPEAN COUNTRIES

Abstract: Defining rules which are governing transactions and warranting mechanisms for overcoming disagreements rule of law are in the very heart of institutional structure and part of overwhelmingly importance for understanding economic prosperity. It ensures security and predictability for economic agents, strongly affecting the conditions and processes important for the entrepreneurship, determines the efficiency of economic policy, especially its implementation, and strongly influences social and political stability by ensuring the equal accessibility to justice. To understand the diverse influence of rule of law it is needed to be looked closely with other parts of institutional structure, especially with political institutions, issues related with the distribution, as well as its interaction with the informal rules. The aim of this paper is to understand more closely the relationship between rule of law and GDP per capita in countries of southeast and central Europe, bearing in mind their relatively equal institutional positions a quarter of century ago and for that reason potentially clear contribution of rule of law.

Keywords: institutions, rule of law, property rights, corruption, transition economies

KONTROVERZE O STATISTIČKI ZNAČAJNOJ POVEZANOSTI INFLACIJE I EKONOMSKOG RASTA: PRIMER REPUBLIKE SRBIJE

Dr Miroslav Đorđević* i Nemanja Lojanica**

Apstrakt: Utvrđivanje odnosa inflacije i privrednog rasta predstavlja jedno od značajnijih makroekonomskih pitanja. U Republici Srbiji, kao zemlji u tranziciji, visoka stopa inflacije godinama unazad izazivala je makroekonomsku nestabilnost. Na bazi toga, osnovni cilj ovog rada je usmeren na ispitivanje povezanosti inflacije i ekonomskog rasta, na primeru Republike Srbije. Za uspostavljanje potencijalne uzročnosti ova dva pokazatelja, korišćena je Toda-Yamamoto procedura, za period od prvog kvartala 2007. godine do trećeg kvartala 2014. godine. Empirijski rezultati dobijeni na primeru privrede Republike Srbije pokazuju da nije prisutna dvosmerna kauzalnost varijabli, već je ona jednosmerna, i kreće se od inflacije ka ekonomskom rastu. Kod sprovođenja odgovarajuće makroekonomske politike, treba imati u vidu da analiza sprovedena u ovom radu ne pokazuje pozitivnu ili negativnu uzročnost, već samo statistički značajan uticaj inflacije na privredni rast.

Ključne reči: inflacija, ekonomski rast, nacionalna ekonomija, Toda-Yamamoto

Uvod

Inflacija, kao globalni fenomen, zauzima sve značajnije mesto u savremenim ekonomskim tokovima. Pod inflacijom se podrazumeva kontinuirani rast nivoa cena roba i usluga, ili kontinuirani pad vrednosti novca u jednoj nacionalnoj ekonomiji. Zbog negativnog uticaja na nacionalne ekonomije, ona je postala globalni problem. U zemljama u razvoju, ona se javlja u većem obliku nego u razvijenim industrijskim zemljama. Izvori te sklonosti inflacije često se traže u deficitnom finansiranju razvoja, pošto u pojedinim periodima razvoja inflacija služi kao metod za ostvarivanje određenih ciljeva, posebno kao metod ubrzanog ekonomskog razvoja i ostvarivanja politike pune zaposlenosti.

Ispitivanje prirode odnosa ekonomskog rasta i inflacije, predstavlja jedno od značajnijih makroekonomskih pitanja. Samim tim, kao i većina

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: djordjevickg@gmail.com

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

makroekonomskih pitanja, izaziva brojne kontroverze. S jedne strane, visoka stopa inflacije svakako negativno utiče na privredna kretanja, pre svega na odluke o potrošnji i investiranju. Previše novca u opticaju povećava troškove proizvodnje, dovodi do pada deviznog kursa, smanjuje dostupnost ograničenih resursa kao što su hrana i nafta. S druge strane, smanjenje inflacije je povezano sa gubitkom *output*-a i većom nezaposlenošću. Inflacija je znak da ekonomija raste, jer nacionalna ekonomija bez inflacije stagnira. Međutim, preterani ekonomski rast može dovesti do hiperinflacije, koja pak, ima veoma negativne posledice na nacionalnu ekonomiju. Ukoliko se sada osvrnemo na vreme dominacije kejnzijanske ekonomske politike, inflacija nije posmatrana kao preveliki problem. Naprotiv, prema interpretaciji Filipsove krive, viša stopa inflacije smanjuje stopu nezaposlenosti, što u krajnjoj instanci treba da doprinese većem ekonomskom rastu. Prema viđenju kejnzijanskog ekonomskog pravca, umerena stopa inflacije je od sušinskog značaja za ekonomski rast. Monetaristi, sa druge strane, vide inflaciju kao ograničavajući faktor za ekonomski progres. Kao prilog njihovoj tvrdnji služe dešavanja tokom sedamdesetih godina XX veka, kada je došlo do pada ekonomske aktivnosti, u zemljama koje je karakterisala visoka stopa inflacije.

Uzevši u obzir značaj ovog problema, i pomenute tvrdnje dva suprotstavljena ekonomska pravca, predmet istraživanja u ovom radu biće usmeren na ispitivanje povezanosti inflacije i ekonomskog rasta u privredi Republike Srbije (R. Srbija). Saglasno opredeljenom predmetu, osnovni cilj ovog istraživanja je da na bazi teorijsko-metodološke i empirijske analize razmotri relevantne aspekte povezanosti inflacije i ekonomskog rasta. U skladu sa definisanim ciljem, osnovna hipoteza od koje se u radu polazi glasi: stabilnost cena predstavlja neophodan uslov za stabilan i održivi rast u privredi R. Srbije. Za sprovođenje ove analize, kao odgovarajući ekonometrijski pristup, biće korišćen model vektorske autoregresije (VAR). U okviru njega, korišćenjem Toda-Yamamoto procedure biće ispitana potencijalna uzročna veza inflacije i ekonomskog rasta.

Struktura rada je sledeća: u drugom delu je dat prikaz prethodnih istraživanja na temu relacije ekonomskog rasta i inflacije. Zbog značaja koje veze ovih varijabli imaju prilikom kreiranja odgovarajuće makroekonomske politike, ukazano je na osnovne tipove kauzalnih veza ovih varijabli. U trećem delu se polazi od VAR modela, i prikazuju se osnovni testovi koji su u radu korišćeni. U četvrtom delu su prikazani rezultati istraživanja, odnosno rezultati testova jediničnog korena, optimalnog određivanja kašnjenja, dijagnostički testovi, kao i rezultati sprovedene Toda-Yamamoto

procedure. Na kraju, zaključna razmatranja sadrže diskusiju o dobijenim rezultatima.

Pregled literature

Studije koje se bave problematikom odnosa inflacije i ekonomskog rasta započete su tokom devedesetih godina XX veka, tako da je sada prisutna obimna teorijska i empirijska literatura u kojoj je ispitivana veza ove dve varijable kako u razvijenim, tako i u zemljama u razvoju. Ono što je glavna karakteristika ovih istraživanja jeste divergentnost rezultata. Naime, u pojedinim studijama je utvrđena dugoročna veza ove dve varijable (Fischer, 1993; Barro, 1995), dok u drugim, pak, to nije slučaj (Ghosh & Islam, 2008; Omoke, 2010). Dalje, jedan broj empirijskih studija je ukazivao na postojanje pozitivne kauzalne veze ove dve varijable, dok je većina onih koji su potvrdili negativan uzročni odnos pomenutih varijabli. Razlog za to može ležati u primeni velikog broja različitih tehnika koje su bile prisutne u empirijskim studijama, kao što su: regresiona analiza, Johansen test kointegracije, ARDL model, Grendžer test kauzalnosti, Toda-Yamamoto procedura, VECM model, bivarijantni pristup, multivarijantni pristup, panel studije. U daljem delu teksta sledi kratak opis najznačajnijih istraživanja i njihovi rezultati. R. Kormandi i P. Meguire (1985), A. Grimes (1991), S. Fischer (1993), P. Gomme (1993), J. De Gregorio (1993), R. Barro (1995), T. Gylfason i T. T. Herbertsson (2001), R. J. Faria i F. G. Carneiro (2001), F. Valdovinos (2003), A. Saaed (2007), A. S. Azar (2009), C. Lee (2013), utvrdili su da inflacija ima negativan uticaj na ekonomski rast.

R. Kormandi i P. Meguire (1985, 155) su, ispitujući povezanost inflacije i ekonomskog rasta na uzorku od 47 zemalja u periodu 1950-1977, ustanovili da rast inflacije od 1 odsto smanjuje ekonomski rast za 0.57%. S. Fischer (1993), je, takođe, ustanovio da inflacija negativno utiče na ekonomski rast, a da je glavni kanal preko koga vrši negativan uticaj- smanjenje investicija i produktivnosti. A. Grimes (1991, 638) je, koristeći podatke za 21 zemlju u periodu 1961-1987, ustanovio da u kratkom roku postoji pozitivna veza inflacije i ekonomskog rasta, dok je ona u dugom roku negativna. P. Gomme (1993, 62) je, takođe, utvrdio negativan odnos inflacije i ekonomskog rasta, na primeru 100 zemalja u periodu 1960-1990. J. De Gregorio (1993, 286), je ispitivao vezu inflacije i ekonomske aktivnosti u okvirima endogenog rasta, na primeru dvanaest zemalja Latinske Amerike, u periodu 1950-1986. Empirijski rezultati potvrdili su pretpostavku da inflacija negativno utiče na ekonomski rast. Naime, prema proračunima autora, u slučaju da je inflacija

u odabranom periodu bila jednaka polovini stvarne stope, bruto domaći proizvod po glavi stanovnika bi bio veći za 25%. Osnovni kanal putem koga inflacija utiče na ekonomski rast, prema ovoj studiji je smanjenje produktivnosti kapitala. Takođe, autor je ukazao i na uticaj fiskalnih neravnoteža na hroničnu inflaciju u mnogim zemljama. R. Barro (1995), je na primeru 100 zemalja ispitivao efekte inflacije na performanse rasta, u periodu 1960-1990. Rezultati dobijeni regresionom analizom pokazali su da prosečno povećanje inflacije od 10% smanjuje rast realnog bruto domaćeg proizvoda po glavi stanovnika za 0.2-0.3%, kao i udeo investicija u bruto domaćem proizvodu za 0.4-0.6%. Iako ovaj uticaj deluje kao ne tako značajan u kratkom roku, dugoročno posmatrano u velikoj meri može uticati na životni standard zemlje. Autori potvrđuju ovu tezu svojim nalazom da, ukoliko monetarna politike utiče na povećanje inflacije od 10 odsto godišnje, nakon tridesetak godina efekat na pad bruto domaćeg proizvoda će biti između 4 i 7%, što je dovoljan dokaz o značaju stabilnosti cena. Na primeru 170 zemalja u periodu 1960-1992, T. Gylfason i T. T. Herbertsson (2001, 410) su potvrdili da postoji statistički značajna negativna veza inflacije i ekonomskog rasta. R. J. Faria i F. G. Carneiro (2001, 61) su ispitivali vezu inflacije i ekonomskog rasta, na primeru Brazila koji je iskusio period visoke inflacije. Vremenski okvir posmatranja je bio 1980-1995. Empirijski rezultati su potvrdili da postoji negativna povezanost inflacije i ekonomskog rasta u kratkom roku, dok u dugom roku inflacija ne uzrokuje ekonomski rast. F. Valdovinos (2003, 168), je ispitivao pvezanost inflacije i ekonomskog rasta na primeru osam zemalja Latinske Amerike u periodu 1970-2000. Empirijski rezultati u svim zemljama pokazali su da je negativna korelacija mala i slaba na originalnim podacima. Međutim, nakon filtriranja obe vremenske serije primenom Baxter i King filtera, utvrđeno je da prosečno posmatrano, na dugi rok stopa inflacije je negativno povezana sa stopom rasta u odabranim zemljama. A. Saaed (2007, 3) je, na primeru Kuvajtu u periodu 1985-2005, ustanovio da postoji snažna i dugoročna inverzna veza indeksa potrošačkih cena i bruto domaćeg proizvoda. A. S. Azar (2009, 45) je na primeru U.S. pokazao da je veza inflacije i ekonomskog rasta statistički značajna i negativna.

S druge strane, pozitivna veza inflacije i ekonomskog rasta sreće se u radovima A. Grimes (1991, 639) i G. Mallik i A. Chowdury (2001, 128). Naime, G. Mallik i A. Chowdury (2001, 128) su ispitivali kratkoročnu i dugoročnu vezu inflacije i ekonomskog rasta na primeru četiri zemlje Južne Azije: Bangladeša, Indije, Pakistana i Šri Lanke. Njihovi rezultati sugerišu da umerena inflacija ima pozitivan uticaj na ekonomski rast, dok brži privredni

rast apsorbuje efekte inflacije na „pregrevanje“ (*overheating*) ekonomije. U Tabeli 1 dat je pregled odabranih istraživanja koja su ispitivala vezu dva pomenuta fenomena.

Tabela 1 Pregled odabranih istraživanja o povezanosti između inflacije i ekonomskog rasta

Autori	Period	Metodologija	Empirijski rezultat
Hossain, E., <i>et al</i>	1978-2010	Johansen kointegracija, Grendžer kauzalnost	Kratkoročna kauzalnost od inflacije ka rastu
Valdovinos, F., G., C., Barro, R., J.,	1970-200 1960-1990	Baxter i King filter Regresiona analiza	Negativna korelacija Negativna povezanost
Erbaykal, E., Okuyan, A.,	Q1 1987- Q2 2006	ARDL, Toda-Yamamoto	Kratkoročna kauzalnost od inflacije ka rastu
Chowdury, A., Mallik, G.,	Druga polovina XX veka	Error correction model	pozitivan uticaj inflacije na ekonomski rast

Napomena: Za drugu polovinu XX veka, period je različit u zavisnosti od analizirane zemlje

Izvor: Autori

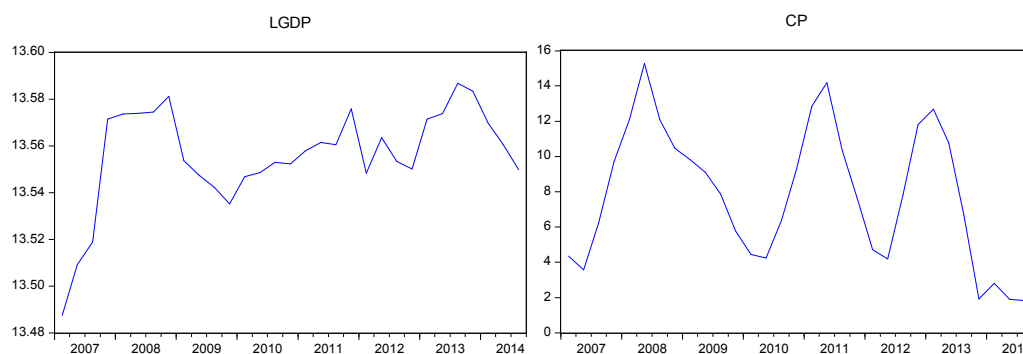
U skladu sa osnovnim ciljem ovog rada, značajno je pojasniti i rezultate naredna dva istraživanja. E. Hossain, *et al* (2012, 87), su ispitivali povezanost inflacije i ekonomskog rasta u Bangladešu, u periodu 1978-2010. Autori su se najpre bazirali na ispitivanje potencijalne kointegracije varijabli, primenom Johansen (1995) testa, a nakon toga na kratkoročnu povezanost varijabli korišćen je VAR model. Empirijski rezultati, su u ovom slučaju pokazali da ne postoji kointegracija, tj. dugoročna povezanost ova dva indikatora, dok je u kratkom roku potvrđena jednosmerna kauzalnost od inflacije ka ekonomskom rastu. Tačnije, u kratkom roku inflacija uzrokuje ekonomski rast, u smislu Grendžera. Nalazi ove studije potvrdili su značajan uticaj inflacije na ekonomski rast, a ne i obratno.

E. Erbaykal i A. Okuyan (2008, 43) su ispitivali vezu inflacije i ekonomskog rasta na primeru Turske, u periodu 1987-2006, na bazi podataka datih u kvartalnoj dinamici. Primenom ARDL modela ustanovili su da između ove dve varijable ne postoji dugoročna povezanost, dok je primenom Toda-Yamamoto procedure potvrđena kratkoročna kauzalnost varijabli. Ova kratkoročna kauzalnost je jednosmerna i kreće se od inflacije ka ekonomskom rastu. Prema ovim autorima, za stabilan i održivi rast u Turskoj neophodna je makroekonomska politika koja je usmerena ka stabilnosti cena. Kao što se može primetiti, veliki broj istraživanja je utvrdio

postojanje kauzalnosti, i to uglavnom jednosmerne, od inflacije ka ekonomskom rastu, naročito u kratkom roku.

Podaci i metodologija

Budući da se ovo istraživanje bavi vezom inflacije i ekonomskog rasta, neophodno je definisati odgovarajuću metodologiju istraživanja. U daljem delu tekstu je dat detaljan opis odgovarajućih kvantitativnih pristupa koji su korišćeni, kao i redosled operacija koje su u modelu urađene. Istraživanje je ograničeno na teritoriju R. Srbije. Ekonomski rast je izražen preko kretanja bruto domaćeg proizvoda (Gross domestic product - GDP), inflacija preko potrošačkih cena (Consumer prices - CP). Za obe varijable koje su predmet ove analize su korišćeni kvartalni podaci i obuhvataju period od prvog kvartala 2007. do trećeg kvartala 2014. godine. Dakle, u ovom slučaju se raspolaže sa 31 opservacijom. Podaci o bruto domaćem proizvodu su preuzeti sa sajta Republičkog zavoda za statistiku, i dati su u milionima dinara, ali u našoj analizi oni će biti konvertovani u logaratički oblik (LGDP), kako iz statističkih, tako i iz razloga sažimanja podataka. Podaci o kretanju potrošačkih cena (CP) su preuzeti sa sajta Narodne banke Srbije, i dati su u procentima. Pošto je karakteristika kvartalnih podataka ispoljavanje ciklične komponente, neophodno je izvesti odgovarajuća sezonska prilagođavanja. Na Slici 1 su prikazane obe varijable u vremenskoj dinamici, uz uklonjenu sezonsku komponentu.



Slika 1 Desezonirani kvartalni podaci za LGDP i CP

Napomena: Za eliminisanje sezonske komponente, korišćen je Census X12 metod

Izvor: Autori

Za utvrđivanje kauzalnosti između ekonomskih varijabli, veoma često se u empirijskim studijama koristi Grendžerov test. Pravac kauzalnosti se veoma često testira uz pomoć Granger (1969, 440) i Sims (1972) testova. Granger je razvio relativno jednostavan test koji definiše uzročnost na sledeći način: za varijablu y_t se može tvrditi da uzrokuje x_t , ukoliko x_t može da se predvidi sa većom preciznošću korišćenjem prošlih vrednosti y_t varijable, nego u slučaju kada se prošle vrednosti ne koriste, dok sve ostale varijable ostaju nepromenjene. Ekonometrijske studije su pokazale da ovi testovi daju prednost vremenu, a ne kauzalnosti. Iz tog razloga, oni su posebno slabi za uspostavljanje veze između varijabli koje su "okrenute budućnosti" (*forward-looking*). Ipak, ovi testovi mogu biti veoma korisni kada se vrši poređenje između zemalja (*cross-country*).

Pošto se ovi testovi zasnivaju na asimptotskoj teoriji, oni su validni samo za stacionarne serije. U tom slučaju, ukoliko je serija nestacionarna, odnosno oblika $I(1)$, ocenjivanje u VAR modelu se treba vršiti u prvoj diferenci. Ovde se javlja problem, zato što testovi jediničnog korena za testiranje nulte hipoteze o stacionarnosti imaju slabiju moć u odnosu na alternativnu hipotezu trenda stacionarnosti. Sličan problem se može javiti i kod utvrđivanja potencijalne kointegracije varijabli, zbog problema osetljivosti testova na vrednosti trenda i konstante. Granger test se može implementirati korišćenjem sledeće regresije:

$$\Delta LGDP_t = \alpha + \sum_{i=1}^p \beta_i \Delta LGDP_{t-i} + \sum_{i=1}^p \gamma_i \Delta CP_{t-i} + \varepsilon \quad (1)$$

I testiraju se sledeće hipoteze: $H_0: y_0 = y_1 = \dots = y_p = 0$ i $H_1: y_0 \neq y_1 \neq \dots \neq y_p \neq 0$. Statistički značajan rezultat ukazuje da varijabla CP ima prediktivne sposobnosti za kretanje varijable LGDP na osnovu informacija iz prethodnog perioda.

U ovom radu se koristi Toda-Yamamoto (1995) procedura za testiranje uzročnosti između ekonomskog rasta i stope inflacije. Ovaj model podrazumeva ocenjivanje VAR modela uz dodavanje kašnjenja, u zavisnosti od maksimalnog reda integracije serija čija se uzročnost testira. Ovakvom procedurom se izbegavaju problem moguće nestacionarnosti ili kointegracije između serija kada se testira uzročnost, jer se ocenjivanje VAR modela vrši sa varijablama na nivoima (levels), i time se minimizira rizik moguće greške kod određivanja reda integracije serije, ili prisustva kointegracije, i minimizira se izvrtanje veličine testova kao rezultat pretestiranja (*pre-testing*) (Giles 1997, 65; Mavrotas & Kelly 2001, 99).

Prvo je ispitana stacionarnost varijabli. U ispitivanju da li je vremenska serija stacionarna ili nije, primenjena su 2 tradicionalna testa: Augmented

Dickey Fuller (ADF) test (Dickey & Fuller 1981; Kwiatkowski *et al*, 1992) (KPSS) test. Za izvođenje inherentnih karakteristika vremenskih serija, koristi se Akaike information criterion (AIC), za određivanje veličine kašnjenja serije. ADF test polazi od H_0 : varijable imaju unit-root (nestacionarne). D. A. Dickey i W. A. Fuller (1981) su pokazali da ova statistika ne prati konvencionalni Studentov-t raspored, pa su izveli asimptotske rezultate i simulirali su kritične vrednosti za različite testove i veličine uzoraka. Pod pretpostavkom da zavisna varijabla prati autoregresivni process, i gde je k veličina kašnjenja, ADF testira regresiju:

$$\Delta y_t = \alpha y_{t-1} + \beta_1 \Delta y_{t-1} + \beta_2 \Delta y_{t-2} + \dots + \beta_k \Delta y_{t-k} + v_t \quad (2)$$

S druge strane, KPSS test polazi od suprotne pretpostavke i testira H_0 : varijable su stacionarne. KPSS test se zasniva na rezidualu OLS regresije zavisne na nezavisnu varijablu, i testira:

$$y_t = \alpha' x_t + u_t \quad (3)$$

Budući da ekonomski subjekti ne reaguju istovremeno, jedan od osnovnih pojmova u analizi vremenskih serija je docnja, ili kašnjenje. Iz tog razloga, optimalna selekcija kašnjenja je naredni korak, i zbog njene važnosti u daljem toku istraživanja korišćeno je pet različitih informacionih kriterijuma, kao i dijagnostički testovi koji potvrđuju optimalni izbor. Nakon toga, sledi primena Toda Yamamoto procedure, koja obuhvata specifikaciju proširenog VAR modela, oblika $k+d_{max}$, gde je k optimalna dužina kašnjenja u originalnom VAR modelu, dok je d_{max} maksimalan red integracije varijabli u VAR modelu. Prošireni VAR model u slučaju dve varijable, koje su predmet naše analize može biti predstavljen u sledećem obliku:

$$LGDP = \gamma_0 + \sum_{i=1}^{k+d_{max}} \alpha_{1i} LGDP + \sum_{i=1}^{k+d_{max}} \beta_{1i} CP_{t-1} + \varepsilon_{1t} \quad (4a)$$

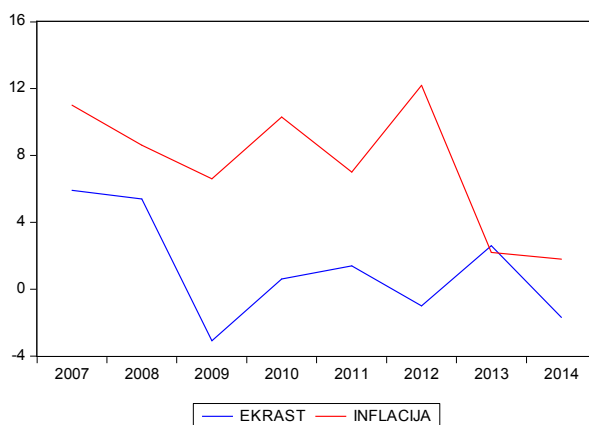
$$CP = \gamma_0 + \sum_{i=1}^{k+d_{max}} \alpha_{2i} CP_{t-1} + \sum_{i=1}^{k+d_{max}} \beta_{2i} LGDP_{t-1} + \varepsilon_{2t} \quad (4b)$$

gde su LGDP i CP u jednom slučaju zavisne, a u drugom nezavisne varijable, γ_0 je konstanta, α i β su parametri modela, dok je ε_{it} slučajna greška sa odlikama belog šuma. Za utvrđivanje Granger-ove kauzalnosti koristi se modifikovani Wald test (MWald). A. N. Rambaldi i H. E. Doran (1996) su pokazali da se efikasnost MWald testa povećava kada se prilikom ocenjivanja koristi Seemingly Unrelated Regression (SUR) modeli, u slučaju testiranja Grendžerove kauzalnosti. Iz VAR modela se ignorišu d_{max} autoregresivni parametri. Ovi testovi imaju asimptotsku χ^2 distribuciju kada se vrši ocenjivanje proširenog VAR modela.

Iz jednačine (4a) "CP ne uzrokuje LGDP u smislu Grendžera", tj. $H_0: \beta_{1i}=0$, nasuprot $H_1: \beta_{1i} \neq 0$ ($i=1,2,..k$). Slično prethodnoj, iz jednačine (4b) se testira hipoteza da „LGDP ne uzrokuje CP u smislu Grendžera“, tj $H_0: \beta_{2i}=0$, nasuprot $H_1: \beta_{2i} \neq 0$ ($i=1,2,..k$). Prema Toda i Yamamoto (1995), u slučaju utvrđivanja potencijalne kauzalnosti između varijabli, one mogu biti $I(0)$, $I(1)$ ili $I(2)$, kointegrirane ili nekointegrirane, jedino je uslov da red integracije ne prelazi optimalnu veličinu kašnjenja.

Pre nego što se pristupi rezultatima istraživanja, značajno je ukazati na osnovne tendencije u monetarnoj politici R. Srbije. Narodna banka Srbije (NBS) je 1. januara 2009. godine počela formalno da primenjuje režim inflacionog targetiranja. Ciljanu stopu inflacije NBS postiže promenama referentne kamatne stope, koja se primenjuje u sprovođenju glavnih operacija monetarne politike.

Istorijski posmatrano, inflacija je, tokom dugog niza godina, obeležila ekonomske prilike u R. Srbiji. Visoka stopa inflacije je jedna od karakterisitka privrede R. Srbije. Mnogobrojni su uzroci takve situacije, počev od nedostataka u privrednom sistemu, pa sve do velikog budžetskog deficita, koji su doveli do hiperinflacije početkom devedesetih godina prošlog veka. Republika Srbija je imala drugu najveću hiperinflaciju u istoriji svih svetskih ekonomija. Na početku novog milenijuma, R. Srbija nije uspjela da dostigne jednocifrenu stopu inflacije, već je ona bila dvocifrena. Kao razlog, može se navesti inflatorno delovanje rasta domaće tražnje i ukupnih javnih rashoda. Na Slici 2 je prikazano kretanje ekonomskog rasta i inflacije u Srbiji u periodu 2007- 2014.



Slika 2 Kretanje potrošačkih cena i realnog rasta BDP-a u Republici Srbiji, u periodu 2007- 2014

Izvor: Narodna banka Srbije

Na osnovu podataka može se uočiti da je inflacija najveća bila u 2012. godini (12.7%), čime je Republika Srbija postala zemlja sa drugom najvećom inflacijom u Evropi. U isto vreme stopa rasta realnog bruto domaćeg proizvoda bila je negativna. Generalno, inflacija u Republici Srbiji u odabranom periodu bila je visoka. Ni globalna kriza, odnosno deflacioni pritisci zbog smanjenja agregatne tražnje, nisu uticali na značajno smanjenje ove stope. Sa druge strane, ekonomska kriza je u velikoj meri negativno uticala na stope privrednog rasta. Tačnije, najveći efekat preliivanja ekonomske krize na privredu Republike Srbije se manifestovao u 2009. godini, kada je pad realnog bruto domaćeg proizvoda iznosio čak 3.5% .

Rezultat istraživanja

Pre nego što se pristupi ispitivanju kauzalnosti između LGDP i CP, u Tabeli 2 su prikazani rezultati deskriptivne statistike za obe vremenske serije. Naime, u ovoj tabeli je dat sumarni prikaz odabranih mera centralne tendencije i disperzije. Na osnovu rezultata moguće je primetiti da je transformisanjem bruto domaćeg proizvoda u logaritamski oblik izvršeno sažimanje podataka, pa ove serije imaju približnije vrednosti. Ono što je primetno, jeste mnogo veći razmak varijacije kod CP, jer je razlika maksimalne i minimalne vrednosti 13.46. Kod LGDP ova razlika (delom i zbog konvertovanja serije) je veoma mala.

Tabela 2 Deskriptivna statistika za LGDP i CP

	LGDP	CP
Aritmetička sredina	13.56	7.83
Medijana	13.56	7.84
Minimum	13.49	1.83
Maksimum	13.59	15.29
Standardna devijacija	0.02	3.87
Asimetrija	-1.27	0.08
Spljoštenost	4.94	1.92
Jarque-Bera	13.24	1.55
Opservacija	31	31

Izvor: Autori

U Tabeli 3 se mogu videti rezultati ADF i KPSS testova jediničnog korena, koji služe za određivanje reda integracije ovih varijabli. Pošto rezultati ADF testa u velikoj meri zavise od odabira kašnjenja, korišćen je Akaike information criterion za optimalno određivanje kašnjenja. Prema kriterijumima VAR modela, u svim slučajevima u navedenoj tabeli, veličina kašnjenja je jedan. KPSS test se bazira na Newey-West metodu, a spektralno

ocenjivanje je bazirano na Bartlett metodu. Rezultati ukazuju da je CP stacionarna na originalnim podacima, odnosno ova varijabla je reda integracije I(0). Sa druge strane, LGDP je nestacionarna varijabla u ovom obliku, tačnije ima jedinični koren na nivoima, dok nakon konvertovanja u prvu diferencu postaje stacionarna serija. LGDP je, dakle, varijabla koja ima red integracije I(1). Pošto obe varijable nisu reda integracije I(1), u radu se ne primenjuje Johansen (1995) test kointegracije, već je u fokusu kratkoročna kauzalnost i primenjuje se Unrestricted VAR model.

Tabela 3 Rezultati testova jediničnog korena

Varijable	ADF		KPSS	
	Konstanta	Konstanta sa trendom	Konstanta	Konstanta sa trendom
LGDP	-3.36	-3.31	0.24**	0.08*
CP	-4.37*	-5.05*	0.18	0.09
D(LGDP)	-5.28*	-5.51*	0.33	0.10
D(CP)	-3.66	-3.68	0.15**	0.12*

Napomena: * i ** označavaju 1% i 5% značajnosti testa

Izvor: Autori

Kao što je već napomenuto, određivanje optimalne veličine kašnjenja u velikoj meri može da determiniše rezultate istraživanja. U Tabeli 4 su dati rezultati informacionih kriterijuma, koji sugerišu optimalnu veličinu kašnjenja. Posmatrano prema *sequential modified LR test*, Final predictor error, Akaike information criterion, Schwarz information criterion, Hannan-Quinn informacionim kriterijumima, optimalna veličina kašnjenja iznosi dva.

Tabela 4 Određivanje optimalne veličine kašnjenja u VAR modelu

Endogene varijable: LGDP CP						
Egzogene varijable: C						
Broj opservacija: 29						
Kašnjenja	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	1.22	NA	0.0036	0.05	0.15	0.08
1	23.68	40.27	0.0010	-1.22	-0.94	-1.13
2	33.37	16.04*	0.0007*	-1.61*	-1.14*	-1.46*

LR: sequential modified LR test statistics (each test at 5% level)

FPE: Final prediction error

AIC: Akaike information criterion

SC: Schwarz information criterion

HQ: Hannan-Quinn information criterion

Izvor: Autori

U Tabeli 5 prikazani su rezultati sprovedenih dijagnostičkih testova, koji potvrđuju da je odabir kašnjenja dva u ovom VAR modelu adekvatan. Za specifikaciju modela prvo je korišćen LM test serijske korelacije, i prihvaćena je nulta hipoteza o nepostojanju autokorelacije kada je kašnjenje 2. Reziduali su multivarijaciono normalni. Takođe pri ovom nivou kašnjenja, nisu odbijene nulte hipoteze za asimetričnost, spljoštenost i Jarque-Bera test (Bera i Jarque, JB 1981).

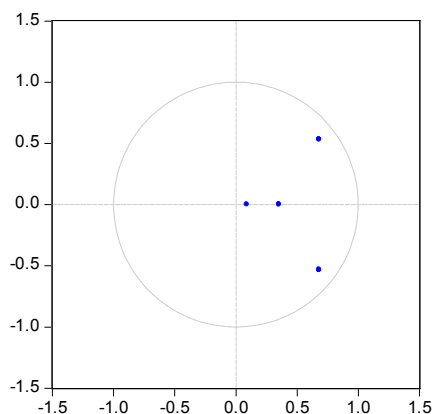
Tabela 5 Specifikacija modela

	LM test	JB	Asimetrija	Spljoštenost
VAR (2)	5.20 (0.26)	0.77 (0.68)	0.03 (0.95)	2.20 (0.77)

Napomena: Podaci u zagradama se odnose na verovatnoću

Izvor: Autori

Na kraju, testirana je stabilnost VAR modela korišćenjem Inverse Roots of AR Characteristic Polynomial. Rezultati prikazani na Slici 3 pokazuju da nijedan koren ne leži izvan jediničnog kruga, čime je potvrđena stabilnost modela.



Slika 3 Stabilnost VAR modela

Izvor: Autori

Dakle, testovi specifikacije modela su pokazali da nijedna od pretpostavki ovog ekonometrijskog modela nije narušena, kada je optimalna veličina kašnjenja dva. Sprovođenje Toda-Yamamoto procedure, korišćenjem modifikovanog Wald testa (MWald) ispitana je potencijalna

kauzalnost između varijabli. Rezultati Toda-Yamamoto testa Grendžerove neuzročnosti prikazani su u Tabeli 6.

Tabela 6 Rezultati Toda-Yamamoto procedure ($k+d_{\max}=3$)

Nulta hipoteza:	Ops.	X^2 statistika	Verov.
LGDP ne uzrokuje CP u smislu Grendžera	28	0.45	0.79

Napomena: ** označava 5% značajnosti testa

Izvor: Autori

Rezultati prikazani u Tabeli 6 pokazuju da postoji jednosmerna uzročno-posledična veza u smislu Grednžera, koja ide od inflacije ka ekonomskom rastu, na nivou značajnosti testa od 5%, jer uz p-vrednost od 0.04 (manje od $\alpha = 0.05$) imamo dovoljno dokaza da prihvatimo alternativnu hipotezu, i možemo da tvrdimo da postoji ova veza. Sa druge strane, nulta hipoteza da ekonomski rast ne uzrokuje inflaciju u smislu Grendžera ne može se odbaciti na nivou značajnosti testa od 5% (p- vrednost je veća od α), što znači da kauzalna veza od ekonomskog rasta ka inflaciji ne postoji.

Zaključak

Osnovni cilj ovog rada je bio da se analizira povezanost ekonomskog rasta i inflacije na primeru Republike Srbije, u periodu 2007-2014. U nameri da se obuhvate ključni aspekti relacije, u analizu su uključeni bruto domaći proizvod (u logaritamskom obliku) i potrošačke cene. Budući da su varijable različitog reda integrisanosti, međuzavisnost između pokazatelja rasta cena i privrednog rasta istražena je korišćenjem koncepta Toda-Yamamoto procedure. Nešto kraći period posmatranja varijabli, kao i to što se vremenski opseg posmatranja podudara sa periodom globalne ekonomske krize, čiji se efekti manifestuju i na kretanje posmatranih indikatora, donekle predstavljaju određena ograničenja ove analize. Sprovedenim empirijskim istraživanjem ustanovljeno je, dakle da postoji uzročnost od inflacije ka ekonomskom rastu, dok uzročnost od rasta ka inflaciji nije utvrđena. Ovakvi rezultati sa sobom nose i odgovarajuće makroekonomske implikacije. Prvo, prilikom sprovođenja ekonomske politike treba imati u vidu da promene u stopi inflacije uzrokuju promene u ekonomskom rastu. Drugo, imajući u vidu da u poslednje vreme privreda R. Srbije ostvaruje niske, a u pojedinim godinama i negativne stope ekonomskog rasta, kao moguće rešenje za njegovo povećanje nameće se umerena stopa inflacije. Prilikom primene

ovog pristupa treba imati u vidu da je R. Srbija, dugi niz godina, vodila borbu sa visokom stopom inflacije, kao i to da je period iza nas karakterisao izuzetno nizak stepen poverenja u nacionalnu valutu, pa je iz tog razloga neophodno voditi računa o adekvatnom kontrolisanju ovog fenomena.

Na osnovu svega što je u radu naznačeno, odnosno, empirijski rezultati, kao i odgovarajuća teorijsko-metodološka analiza, pokazali su da se privredni rast u privredi R. Srbije može osigurati u izvesnoj meri povećanjem stope inflacije. Međutim, imajući u vidu da takav rast može izazvati hiperinflatorne efekte, pred nosiocima ekonomske politike u R. Srbiji je jedan kompleksan zadatak koji se odnosi na pospešivanje ekonomske aktivnosti u zemlji, zarad dostizanja adekvatne stope rasta koja je ujedno konzistentna sa stabilnom stopom inflacije. Prethodno dobijeni rezultati su, dakle, u skladu sa osnovnom pretpostavkom rada da se kao neophodan uslov za stabilan i održiv ekonomski rast nameće stabilnost cena, koju je i Narodna banka Srbije označila kao osnovni cilj monetarne politike. Takođe, shodno činjenici da je R. Srbija uvela režim inflacionog targetiranja, u pogledu budućih istraživanja, bilo bi značajno ispitati i uticaj ponude novca na ove dve varijable, odnosno delovanje transmisionog mehanizma monetarnih procesa u R. Srbiji, kako bi se ustanovio i uticaj novčane mase na ove indikatore, u kontekstu koncipiranja adekvatnog pravca delovanja monetarne politike.

Reference

1. Azar, A. S. (2009). US growth and inflation, *Journal of Business and Economic Research*, 7, 35-47.
2. Barro, R. (1995). Inflation and economic growth (NBER Working Paper No:5326), Cambridge MA, National Bureau of Economic Research.
3. Bera, A., & Jarque, C. (1981). An efficient large sample test for normality of observations and regression residuals, *ANU Working Papers in Econometrics*, 40, Canberra: Australian National University.
4. De Gregorio, J. (1993). Inflation, taxation and long-run growth, *Journal of Monetary Economics*, 31, 271-298.
5. Dickey, D. A., & Fuller, W. A. (1981). Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with a unit root, *Econometrica*, 49, 1057-1072.
6. Erbaykal, E., & Okuyan, A. (2008). Does inflation depress economic growth? Evidence from Turkey, *International Research Journal of Finance and Economics* 17, 40-48.

7. Faria, R. J., & Carneiro, F. G. (2001). Does high inflation affect growth in the long and short-run? *Journal of Applied Economics*, 4, 89-105.
8. Fischer, S. (1993). The role of macroeconomic factors in growth (NBER Working Paper 4565), Cambridge MA, National Bureau of Economic Research.
9. Giles, D. (1997). Causality between the measured and underground economies in New Zealand, *Applied Economics Letters*, 4, 63-67.
10. Gomme, P. (1993). Money and growth revisited: Measuring the costs of inflation in an endogenous growth model, *Journal of Monetary Economics*, 32, 51-77.
11. Granger, C. (1969). Investigating causal relations by econometric models and cross spectral methods, *Econometrica*, 37, 434-448.
12. Grimes, A. (1991). The effects of Inflation on Growth: Some international evidence, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 127, 631-644.
13. Gylfason, T., & Herbertsson, T. T. (2001). Does inflation matter for growth? Japan and the World Economy, 13, 405-428.
14. Hossain, E., Ghosh, C. B., & Islam, K. (2012). Inflation and economic growth in Bangladesh, *Journal of Arts, Science and Commerce*, 3, 85-92.
15. Johansen, S. (1995). *Likelihood-Based Inference in Cointegrated Vector Autoregressive Models*, Oxford, Oxford University Press.
16. Kormandi, R., & Meguire, P. (1985). Macroeconomic determinants of growth: Cross-country evidence, *Journal of Monetary Economics*, 16, 141-163.
17. Kwiatkowski, D., Phillips, P., Schmidt, P., & Schin, Y. (1992). Testing the null hypothesis of stationarity against the alternative of a unit root: How sure are we that economic time series have a unit root? *Journal of Econometrics*, 54, 159-178.
18. Lee, C. (2013). The role of macroeconomic fundamentals in Malaysian post recession growth, *Munich Personal RePec Archive* No. 44808, preuzeto sa <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/44808/>
19. Mallik, G., & Chowdury, A. (2001). Inflation and economic growth : Evidence from four south Asian countries, *Asia-Pacific Development Journal*, 8, 123-135.
20. Mavrotas, G., & Kelly, R. (2001). Old wine in new bottles : Testing causality between savings and growth, *The Manchester School*, 69, 97-105.
21. Omoke, P. C. (2010). Inflation and economic growth in Nigeria, *Journal of Sustainable Development*, 3, 159-166.
22. Rambaldi, A. N., & Doran, H. E. (1996). Testing for Granger non-causality in cointegrated systems made easy, *Working Paper in Econometrics and Applied Statistics*, No. 88, University of New England.

23. Saaed, A. (2007). Inflation and economic growth in Kuwait: 1985-2005 Evidence from cointegration and error correction model, *Applied Econometrics and International Development*, 7, 1-7
24. Sims, C. (1972), Money, Income and Causality, *American Economic Review*, 62, 540-552.
25. Toda, H., & Yamamoto, T. (1995). Statistical inference in vector autoregressions with possibly integrated processes, *Journal of Econometrics*, 66, 225-250.
26. Valdovinos, F. (2003). Inflation and economic growth in the long run, *Economic Letters*, 80, 167-173
27. www.nbs.rs
28. <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/>

THE CONTROVERSY ABOUT STATISTICALLY SIGNIFICANT RELATION BETWEEN INFLATION AND ECONOMIC GROWTH: THE EXAMPLE OF REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: One of the most significant macroeconomic questions concerns the determination of the relations between inflation and economic growth. In Serbia, a country in transition, the high inflation rate has been causing macroeconomic instability for years. Consequently, this paper aims at examining the relation of the inflation and economic growth in case of the Republic of Serbia. Toda-Yamamoto procedure is used to determine potential causality between these two indicators encompassing the time span from the first quarter of 2007 to the third quarter of 2014. The results of the empirical study obtained for Serbia show that there is no bidirectional causality between the variables. The causality is unidirectional and it moves from inflation towards economic growth. In the implementation of appropriate macroeconomic policy, we must take into consideration that this paper does not reveal whether this causality is positive or negative and that it only indicates the statistical significance of the influence which inflation has on economic growth.

Keywords: inflation, economic growth, national economy, Toda-Yamamoto

MERENJE INOVATIVNOSTI JAVNOG SEKTORA: TEORIJSKI I EMPIRIJSKI IZAZOVI

Dr Slavica Manić* i Dr Ljubinka Joksimović**

Apstrakt: Uloga javnog sektora (kao regulatora, poslodavca i slično) daleko prevazilazi njegov značaj iskazan udelom u ukupnom broju zaposlenih i ekonomskoj aktivnosti bilo koje zemlje. Ključni pokretači za unapređenje kvaliteta i dostupnosti usluga javnih službi su budžetski rezovi i društveni pritisci. Oni simultano deluju u cilju obezbeđenja efikasnije administracije i redizajniranja njenih usluga, utičući (u krajnjoj instanci) na efikasnost javnog i privatnog sektora. Iako se broj tekstova o inovacijama u javnom sektoru značajno povećao u poslednjih četvrt veka, prvi sintetizovan pokušaj da se razumeju načini na koje ovaj sektor inovira i kakav je uticaj tih aktivnosti na ukupne ekonomske rezultate evropskih zemalja pojavio se pre nešto više od godinu dana (kada je Evropska komisija objavila pilot projekat pod nazivom Mapa inovativnosti evropskog javnog sektora). Imajući u vidu atraktivnost i aktuelnost teme, namera nam je da ovim preglednim člankom ponudimo uvid u evoluciju proučavanja problematike i teorijsko-metodološke izazove koji su istu pratili. Da bismo ostvarili pomenuti cilj, predstavimo konceptualni okvir najvažnijih projekata, rezultate koje su evropske zemlje ostvarile na planu inovativnosti javnih službi i pouke koje se mogu izvući za buduća istraživanja u ovom domenu.

Ključne reči: inovacije, javni sektor, merenje inovativnosti

Uvod

Udeo javnog sektora u ukupnom broju zaposlenih i ekonomskoj aktivnosti (doprinos GDP) članica EU doseže oko 25%, ali se smatra da njegova uloga kao regulatora, poslodavca i nekog ko obezbeđuje određene usluge daleko prevazilazi značaj iskazan pomenutim brojčanim veličinama (EC, 2013).

Dva ključna pokretača za unapređenje kvaliteta, cene i dostupnosti usluga javnih službi su prenapregnute finansije (budžetski rezovi) i društveni pritisci. U suštini, vlade moraju da inoviraju zato što ih na to pokreću spoljašnji i unutrašnji motivi. Spoljašnji se odnose na povećana

* Ekonomski fakultet, Beograd, e-mail: slavica@ekof.bg.ac.rs

** Ekonomski fakultet, Beograd, e-mail: joka@ekof.bg.ac.rs

očekivanja javnosti u pogledu isporuke usluga, efikasnosti, otvorenosti, fleksibilnosti i sl, a isti nameću neophodnost da vlada (bez obzira na oskudnost sredstava kojima raspolaže) bude aktivnija, orijentisana na korisnike i individualizaciju javnih usluga (Bowden, 2005). To, pride, podrazumeva i suočavanje sa različitim, specifičnim izazovima savremenog društva i krupnim problemima poput starenja stanovništva, održivog razvoja, nivoa zdravstvene zaštite po pristupačnim cenama, društvene inkluzije (Thenint, 2010). Unutrašnji motivi se odnose na učenje na sopstvenim greškama (učenje kroz rad), jer se tako pospešuje eksperimentisanje, preuzimanje rizika i slično.¹

Kad je reč o organizacionoj kulturi, tradicionalno se inovacije iniciraju odozgo prema dole i sprovode kroz akcije višeg rukovodstva (Hartley, 2005). To su takozvane svesne inovacije, odnosno ciljno usmereni, nameravani procesi inoviranja, pokrenuti spoljašnjim motivima i prisutniji u privatnom sektoru. Postoje, međutim, i neočekivana otkrića, koja pokreće suštinska radoznalost ili nezadovoljstvo trenutnim načinom rada. Ista su primerenija pristupu „odozdo na gore“ (Nauta i Kasbergen, 2009), pokreće ih srednji menadžment i smatra se da je većina inovacija u javnom sektoru vremenom zadobila upravo ovakav karakter (Borins, 2000).² No, bez obzira kako su inicirane ili motivisane, inovacije u javnom sektoru mogu uticati na efikasnost (rezultate) vladinog, ali i sektora privrede.

Imajući sve navedeno u vidu, namera nam je da u ovom radu preglednog karaktera pre svega pružimo uvid u evoluciju proučavanja ove problematike i teorijsko-metodološke izazove koji su istu pratili. Drugi naš zadatak je da predstavimo konceptualni okvir ključnih projekata i indikatore rezultata koje su evropske zemlje ostvarile na planu inovativnosti javnih službi.

Evolucija koncepta

Iako je izvesno da javna administracija oduvek inovira (bar povremeno, ako ne kontinuirano), proučavanje ove problematike seže tek tridesetak

¹ Studija „Trendovi i izazovi“ (Rivera Leon, *et al*, 2012) je ustanovila da se unutrašnji pokretači i barijere mogu podeliti u 2 grupacije: faktori koji se odnose na ljudske resurse (obrazovanje, usavršavanje javnih službenika, šeme podsticaja, vođstvo i dobro upravljanje) i birokratija i organizaciona struktura (interni organizacioni procesi, monitoring i evaluacija, interna inovaciona kultura).

² Zbog toga se menjaju i teorije o inovacijama u javnom sektoru: ranije su bile usredsređene na spolja nametnute promene, a danas se više bave internim mogućnostima za rešavanje ovog problema (Fuglsang, 2010).

godina unazad, i postaje posebno atraktivno u poslednjoj deceniji. 80-ih i 90-ih godina, istraživanja su se fokusirala na organizacione promene u hijerarhijskoj strukturi u smislu primene obrazaca koji su uveliko zaživeli u privatnom sektoru. Tek nešto kasnije su reforma administracije i novi javni menadžment shvaćeni kao rešenje za primetan nedostatak inovativnosti javnog sektora (Windrum, 2008). Marketizacija istog je potencirala fokusiranje javne uprave na ishode (rezultate, performansu), te individualizaciju javnih usluga.

Inovativnost javnog sektora je postala posebno privlačna za istraživače nakon 2005. godine, kada se broj tekstova posvećen ovoj problematici na godišnjem nivou povećao 3-4 puta (ANAO, 2009), mada je i dalje uočljiva dominantnost studija o inovativnosti privatnog sektora (kojih ima deset puta više; Rivera Leon *et al.*, 2012,4).

Šta se sve menjalo u analizi ovog koncepta?

Pre svega, definisanje inovacija u javnom sektoru je pretrpelo promene: od najopštijih koje se fokusiraju na promenjene ideje i ponašanje, do onih koje naglašavaju stvaranje nove vrednosti kroz nove proizvode, procese, poslovnu praksu, a koje rezultiraju poboljšanjima u efikasnosti i kvalitetu pruženih usluga. Većina definicija je proizvod teorijskih izučavanja, a u manjoj meri rezultat šireg konsultativnog procesa zainteresovanih učesnika, a posebno korisnika inovacija u javnom sektoru (CCIC, 2013, 17).³

Najčešće se inovativnost vezuje za suštinske, korenite promene u domenu usluga, proizvoda, procesa poslovanja, organizacionih metoda i načina ostvarivanja komunikacije sa korisnicima (EC, 2011).⁴ Kao

³ Izuzetak je projekat CCIC (Complex Challenges – Innovative Cities Project) koji je obuhvatao partnerske opštinske i regionalne organizacije, agencije za razvoj i neprofitne organizacije iz 10 evropskih zemalja i regiona (Bugarska, Katalonija, Estonija, Finska, Italija, Holandija, Poljska, Rumunija, Velika Britanija i Švedska). U ovom slučaju je, na osnovu podataka prikupljenih putem *on line* anketa i dubinskih intervjua sa ključnim stejkholderima (menadžerima, kreatorima inovacionih politika i planova, liderima iz civilnog društva), načinjen pregled o mogućnostima za inovativne aktivnosti na lokalnom i regionalnom nivou.

⁴ Pod novim (ili poboljšanim) metodama komunikacije se podrazumevaju metode promovisanja organizacije ili njenih usluga, metode uticaja na ponašanje korisnika usluga, građana i drugih, te prva komercijalizacija (prodaja) usluga. Pod novim (ili poboljšanim) organizacionim metodama se podrazumevaju metode pružanja usluga ili interakcije sa korisnicima, nove isporuke ili logistički sistemi, prateće aktivnosti (održavanje, računovodstvo...), novi ili poboljšani sistemi upravljanja, kao i novi ili poboljšani metodi podele poslova i odgovornosti ili donošenja odluka.

Druge definicije uključuju kompleksne tipologije. Tako, npr. Windrum (2008) upućuje na inovacije u uslugama, inovacije u načinu isporuke usluga, administrativne, konceptualne,

interaktivni proces koji uključuje različite inpute (nove ideje, metode, tehnologije), inovativne aktivnosti (kombinaciju i međusobnu povezanost inputa) i outpute (nova znanja i izazove), „inovacioni ciklus“ u javnom sektoru je u retkim slučajevima jednostavan, linearan ili jednosmerni proces.

Izmene su tangirale i impulse za inovacije, te iste mogu biti inicirane difuzijom onih nastalih u privatnom sektoru (primena nove tehnologije ili upravljačkog informacionog sistema u administraciji) ili putem asistencija koje javni sektor nudi privatnom (u smislu stvaranja uslova koji omogućavaju da generisanje inovacija bude ohrabrivano i stimulirano – putem politika, nove ili izmenjene regulative, targetiranih programa, osmišljenog finansiranja, posredovanja i slično). Neki čak veruju da su inovacije u javnom sektoru jedino moguće putem integrisanja i implementacije tehnoloških inovacija koje je kreirao privatni sektor (EC, 2013). Čini se, ipak, da je, naspram privatnog sektora kao dinamičnog, fleksibilnog i manje sklonog „traćenju vremena“ pri implementaciji inovacija, javni sektor daleko konzervativniji, verovatno usled kompleksne hijerarhije odlučivanja, organizacione kulture, rezistentnosti na promene, te da se isti drži ograničenja kodifikovanih u zakonskom i regulatornom okviru. Postoje, međutim i drugačija viđenja - da nema značajnijih razlika između inovacija u ova dva svojinska režima (po pitanju obrazaca njihove difuzije), osim u ciljevima koji pokreću inovativne procese.

Uprkos izvesnim razlikama između privatnog i javnog sektora, njihove inovativne prakse se međusobno ne isključuju i po pravilu su komplementarnog karaktera. Na makro nivou, odnos inovacija u javnom i privatnom sektoru je dvosmeran. Inovacije u privatnom sektoru mogu uticati na one u javnom sektoru na pozitivan i negativan način: skorije finansijske inovacije koje su inicirale globalnu finansijsku krizu su primer negativnog uticaja jer su proizvele budžetske rezove i usporavanje rasta zapošljavanja u javnom sektoru; pozitivan primer je usvajanje ICT tehnologija koje su uzrokovale uvođenje i poboljšanja usluga elektronske vlade (EC, 2013). S druge strane, i kvalitet i inovativnost javnih institucija (efikasnost javnih službi, pravnog sistema i institucionalnog okvira u kojem se posluje) mogu takođe proizvoditi negativne i pozitivne posledice. Preterana birokratija i prekomerna regulative, ali i podsticanje korupcije i neformalna plaćanja usled potrebe da se premoste propusti u regulativi i administraciji, nameću nepotrebne troškove poslovanja, te usporavaju

systemske i inovacije u politikama (prve tri kategorije su prisutne i u privatnom sektoru, a preostale su specifične za javni sektor).

proces ekonomskog razvoja. Kad je reč o pozitivnim posledicama, kao primer može da posluži uvođenje pojednostavljenih procedura da bi se apliciralo za dozvole, ili usvajanje zajedničkog Evropskog patenta koji će smanjiti troškove prijavljivanja patenata. Pored toga, uspostavljanjem nove regulative, vlada modifikuje okvire u kojima firme rade i inoviraju (Paraskevopoulou, 2012), a u isto vreme novi propisi mogu primorati preduzeća da usvoje nove standarde (zdravstvene, bezbednosne i sl.) za njihove proizvode i procese (Aschhof i Sofka, 2009).⁵ Drugim rečima, i buduće inovacije su pod direktnim i indirektnim uticajem regulative, čijim se pozitivnim uticajem otklanjaju prepreke koje inhibiraju pojavu novih grana ili pravično pružanje društvenih usluga.

Konačno, menjane su i istraživačke metode za proučavanje ove problematike. Iako je literatura na ovu temu relativno nova, u većini slučajeva reč je o malim studijama slučaja, ekstrapolacijama iz privatnog sektora i ili intervjuima sa senior menadžerima, dok su pristupi koji daju pregled velikog broja organizacija i njihovih inovativnih poduhvata relativno retki (Arundel, 2011).⁶ U načelu, primenjivane su 3 vrste istraživačkih metoda (EC, 2013):

a) izučavanje specifične inovacije (konkretnog objekta); b) anketiranje biznismena – kad se menadžeri javnog sektora ispituju o upotrebi specifičnih inovativnih poslovnih običaja i tehnologija; c) ankete o inovativnosti – koje ispituju inovativne aktivnosti i vrste inovacije sprovedene tokom određenog vremenskog perioda.

Iako su teorijska izučavanja ove problematike iznedrila određena razjašnjenja i pomake, već su pionirske empirijske studije (koje su u porastu od 1990-ih) uočile u kojoj meri “neuhvatljivost” javnog sektora onemogućava pojednostavljenje postupaka merenja rezultata, ali i donošenje jednoznačnih zaključaka o dostignutom nivou inovativnosti javnog sektora.

Merenje inovativnosti

Analiziranje postojećih ili iniciranje nekih novih studija o inovativnosti javnog sektora prevashodno mora odgovoriti na sledeća pitanja: zašto nam

⁵ Odnos između regulative i inovacija je, prema tome, dinamički, u smislu da regulativa utiče na inovacije koje potom kreiraju nove uslove koje je neophodno regulisati (Paraskevopoulou, 2012).

⁶ Arundel je ustanovio da postoji 17 studija koje koriste 15 velikih skupova podataka da ocene inovativnost javnog sektora u razvijenim privredama.

je pomenuto merenje neophodno, koji su problemi sa merenjem, kako merimo inovacije u javnom sektoru, odnosno šta su dosadašnji pokušaji da se to načini produkovali u smislu korisnih saznanja?

Iznalaženje valjanih načina da se izmeri inovativnost javnog sektora (putem metrike inovacija i robusnih indikatora performansi) pomaže da se ustanove vrline i mane njegovog inovativnog kapaciteta. A moćan okvir za merenje inovacija u javnom sektoru pruža bolji uvid u performanse svih koji spadaju u javni sektor, omogućuje da vlada i šira javnost budu upoznati u kojoj meri je učinjen napredak na polju inovativnosti javnog sektora, te predstavlja osnovu za eventualna poboljšanja na ovom planu.⁷

Ipak, merenje inovacija u javnom sektoru se suočava sa nizom problema. Pre svega, inovacije se mogu pojaviti na različitim nivoima: u javnoj upravi, u ustanovama, politici i propisima (reforme), u javnim kampanjama i širenju informacija, u prikupljanju prihoda i njihovom generisanju (poreski sistem, javna preduzeća), u isporuci roba i usluga, u finansijskoj podršci (kod subvencija) i slično (Windrum, 2008). Ukratko, glavna poteškoća u merenju uticaja inovacija u javnom sektoru je raznovrsnost usluga javnog sektora, raznolikost politika, različitost agencija i organa za sprovođenje tih politika i raznovrsnost korisnika i ishoda. Pride, vrednost nastalu kao rezultat inovativnih „zahvata“ u principu je teško meriti (CCIC, 2013). U većini slučajeva rad javnog sektora tangira pružanje usluga, a njihovi su efekti dugoročni. Praćenje programa inovativnosti vlade je složeno i skupo, a dok se ustanove i izoluju specifični rezultati mogu proći godine. Takođe, javni sektor je heterogen i po veličini i po funkcionalnosti (administracija, obrazovanje, zdravstvo, nacionalna bezbednost), te su određena merenja primenjiva u jednoj, ali ne i u nekoj drugoj situaciji.

Kako merimo inovacije u javnom sektoru? Do kakvih saznanja smo došli zahvaljujući dosadašnjim pokušajima merenja inovativnosti javnog sektora? Da bismo sublimirali zaključke, neophodan je barem elementarni uvid u brojne konceptualne i empirijske studije koje nam stoje na raspolaganju. Najpoznatiji projekti među onima koji pokrivaju inovativnost javnog sektora u Evropi su: MEPIN projekat (merenje inovativnosti javnog sektora u Danskoj i ostalim nordijskim zemljama), Indeks inovativnosti javnog sektora - NESTA (koja se bavi zdravstvom i lokalnom samoupravom u Velikoj

⁷ Načelno, merenje inovativnosti javnog sektora može biti primenjivo na kreiranje (generisanje) ideja, njihovu selekciju, implementaciju, osnaživanje i podržavanje, te difuziju ideja. O tome šire u: CCIC, 2013.

Britaniji), Barometar inovacija (Inobarometar – anketa Evropske komisije, EC (2011) i EC (2012)), Trendovi i izazovi u inovacijama javnog sektora u Evropi (Rivera Leon *et al*, 2012) i Mapa inovativnosti evropskog javnog sektora (EC, 2013).

MEPIN

Pilot verzija upitnika koji meri inovativnost javnog sektora u nordijskim zemljama napravljena je (kroz intervjuje na dobrovoljnoj osnovi) 2010. godine u 2012 organizacija centralne, regionalne i lokalne vlasti u sledećim zemljama: Danskoj, Finskoj, Islandu, Norveškoj i Švedskoj (EC, 2013, 6).

U okviru ovog projekta korišćen je DAMVAD model (inače specifičan za inovacije u privatnom sektoru). Model sekvencijalno posmatra faze inovativnog procesa⁸ i sadrži sledeće elemente za merenje inovacija u javnom sektoru: ciljevi inovacija, inputi za inovacije, inovacioni proces unutar organizacije, outputi inovativnog procesa, opšti rezultati (ishodi) inovacija, uslovi u okruženju (koji utiču na organizacije u javnom sektoru).⁹

Rezultati istraživanja pokazuju da je u Finskoj, Norveškoj i Švedskoj oko 80% organizacija iz javnog sektora uvelo inovacije (u Danskoj i na Islandu oko 90%). Inovacije proizvoda i procesa su prisutnije u Danskoj, Finskoj, Norveškoj i Švedskoj, a organizacione i komunikacione inovacije su najčešće na Islandu. Najvažniji pokretač inovacija su rukovodeće strukture u organizacijama, a najvažnija prepreka je nedostatak sredstava (Bugge, Mortensen i Bloch, 2011, 12-26).

⁸ Za šematski prikaz pogledati: Bloch, 2010., ili na:

<https://innovation.govspace.gov.au/files/2011/06/Public-Sector-Innovation-DAMVAD-Model-representation.png>

⁹ Inputi su sve što podržava inovativni proces: investiranje vremena i novca, sticanje kompetencija, usavršavanje; inovacioni proces podrazumeva implementaciju inovacija (generisanje, selekcija, implementacija, osnaživanje i difuzija ideja), a uključuje organizacione procese, kulturu, veze, oblike saradnje; outputi su opipljivi rezultati inovativnog procesa (poput proizvoda, usluge, procesa, inovacija u politici); rezultati su manje opipljivi, teško merljivi i dugoročniji efekti inovacija (uključuju društvene, okolinske i ekonomske koristi od inovacija; okvir – sve što utiče na inovativni proces (budžet, politike, pravila, organizaciona struktura, struktura vlade); eksterni učesnici – oni na koje utiče i koji povratno mogu uticati na inovacioni proces (korisnici – klijenti, privreda, naučna zajednica, vladine i nevladine organizacije, drugi stejkholderi). Okvir i eksterni učesnici zajedno čine uslove okruženja (koji postoje nezavisno od toga da li ima ili nema inovacija). Sam Inovacioni proces ima uticaja na eksterne učesnike, ali nema upliva na uslove koji su definisani okvirom. Šire o ovome pogledati u : CCIC, 2013.

NESTA

Nacionalna zadužbina za nauku, tehnologiju i umetnost, vodeća razvojna agencija u merenju inovativnosti javnog sektora u Velikoj Britaniji, sprovela je pilot istraživanje u 2010. godini, a isto je obuhvatilo 64 organizacije iz oblasti zdravstva i 111 organizacija lokalne samouprave koji su anketirani na dobrovoljnoj bazi.

Za razliku od MEPIN projekta, ovaj pristup ne specificira faze inovacija sekvencijalno, već na integrisan (sistemski) način, posmatrajući sledeće četiri komponente: impakt (uticaj) inovacija na performanse organizacija, inovacionu aktivnost po fazama (od kreiranja do difuzije ideje), inovativnu sposobnost kao deo internog inovativnog okvira i šire sektorske uslove kao deo eksternog inovativnog okvira¹⁰.

Rezultati ankete pokazuju da većina ideja potiče izvan organizacije, da su one manje efikasne u razmeni najboljih praksi (što otežava difuziju novih ideja), da ne postoji sistemski pristup u upravljanju inovacijama. Kritične tačke su, dakle, upravljanje informacijama, unutrašnja i spoljašnja povezanost, nedostatak veština i podrške inovacijama, neadekvatno korišćenje podsticaja i nagrada, te nekvalitetna informaciono-komunikaciona infrastruktura (Hughes, Moore i Nimesh, 2011, 9-32).

Barometar inovacija

Merenja inovacija na nacionalnom, regionalnom i lokalnom nivou sprovedeno je 2010. godine putem projekta Evropske komisije pod nazivom Inobarometar. Istraživanje koje pokriva 27 članica EU, plus Norvešku i Švajcarsku, je bilo organizovano sa ciljem da se prouče evropske inovacione strategije u sektoru javne uprave (u odgovoru na promenu ograničenja i mogućnosti).¹¹

Na osnovu ankete sprovedene na dobrovoljnoj bazi za 4000 organizacija, ustanovljeno je da je inovativnost prisutnija kod javnog nego kod privatnog sektora: više od 90% anketiranih je „prijavilo“ novinu u dvogodišnjem

¹⁰ Za prikaz šeme pogledati: <https://innovation.govspace.gov.au/files/2011/06/Public-Sector-Innovation-Nesta-Model-representation.png> Šire o ovom projektu videti u: Bloch, C. et al, 2009.

¹¹ Zbog problema sa prikupljanjem podataka, ova analiza se odnosila isključivo na državnu administraciju, odnosno na opšte aktivnosti javne administracije, kao i regulaciju aktivnosti iz oblasti zdravstva, obrazovanja, kulture i drugih usluga, osim društvene bezbednosti.

periodu, što je daleko bolji skor nego 50% inovativnih kompanija u privatnom sektoru tokom perioda od tri godine (EC, 2011).

U većini slučajeva pokretači inovativnosti u javnom sektoru su „strukturni“, a najvažniji među njima (za oko 50% javne administracije) jeste uvođenje novih zakonskih rešenja i propisa. Najveću podršku inovacijama daju zaposleni u javnoj upravi, ali i korisnici njihovih usluga. Barijere inovativnosti su slične onima u privatnom sektoru: nedostatak ljudstva ili finansijskih sredstava, regulatorni zahtevi, nedostatak podrške menadžmenta, nedovoljno podsticaja za zaposlene i slično.

Iako nema mnogo podataka o ishodima i posledicama inoviranja u javnom sektoru, kao pozitivni efekti inovacija posebno se ističu: poboljšan pristup informacijama korisnika, njihovo izraženije zadovoljstvo i brže pružanje usluga (EC, 2011, 8-9). Konkretno, 76% ispitanika u javnoj administraciji tvrdi da su inovacije u uslugama poboljšale pristup korisnika, 71% zadovoljstvo korisnika, a njih 61% smatra da su pomenute inovacije omogućile brže pružanje usluga.

Najzanimljiviji rezultati ovog empirijskog istraživanja su sledeći:

- na nivou EU, dve trećine institucija iz javne administracije je uvelo novu ili značajno poboljšalo postojeću uslugu u poslednje tri godine;
- najvažniji pokretač inovacija u javnom sektoru je uvođenje novih zakona i regulativa, a potom slede novi prioriteti u politikama i obavezno pružanje usluga elektronskim putem;
- tri osnovna izvora informacija koje su podrška inovativnosti potiču od zaposlnih, menadžmenta i korisnika;
- dominira top-down pristup u inovacijama (dakle, u vladinom sektoru je ponajmanje prisutan koncept inovativnosti koji je iniciran na nižim nivoima);
- najvažnije barijere (prepreke) inovativnosti su nedostatak finansijskih i ljudskih resursa;
- inovacije poboljšavaju rad javne administracije i retko imaju negativne prateće efekte;
- više od polovine organizacija uključenih u tendere tvrde da isti doprinose većoj inovativnosti u domenu usluga (a da je smanjenje troškova bez inoviranja u domenu usluga daleko ređi ishod).

U narednom Inobarometru, Evropska komisija je pružila uvid u percepcije kompanija iz privatnog sektora o inovacijama u javnom sektoru. Većina ispitanika smatra da javni sektor mora više da poradi na svojoj

inovativnosti. Preko polovine ispitanika je smatralo da su informacije i saveti o inovacijama lako dostupni, ali postoje problemi u pogledu kvaliteta saveta i izrade jednostavnih procedura za dobijanje finansijske podrške (EC, 2012, 4-5).

Trendovi i izazovi u oblasti inovacija u javnom sektoru u Evropi

Evropska komisija je objavila još jednu studiju (Rivera Leon *et al*, 2012) koja daje pregled inovacija u javnom sektoru na osnovu percepcije različitih zvaničnika diljem EU i nekolicine studija slučaja (o uspešnim i neuspešnim inovatorima). Ista obuhvata nalaze sadržane u izveštajima za 25 zemalja¹² (koji su, opet, kombinacija kvalitativnog materijala nastalog na osnovu intervjua sa odabranim javnim funkcionerima i kvantitativnih podataka iz zvaničnih statistika). Ovde su analizirani raznoliki primeri dobre prakse koji mogu da posluže kao uzor drugim zemljama u njihovim naporima da dobiju inovativniji i isplativiji javni sektor koji korisnicima pruža kvalitetnije usluge (jača njihovo poverenje kroz drugačije dizajniranje usluga, smanjuje troškove za građane i privredu, poboljšava efikasnost javne uprave).

Oličenje uspeha na planu inovativnosti javnog sektora je koncept E vlade. Elektronska dostupnost javnih usluga je u 2010. godini dosegla fantastičnih 84% (pri čemu nekolicina zemalja ima i stoprocentni učinak - Austrija, Italija i Švedska). Pored toga, više od polovine ispitanika potencira značaj inovativnosti u oblasti javnih nabavki, a poboljšanja se odnose na *on line* platforme koje nude transparentne informacije i lakše procese apliciranja za tendere.

Uspešne inovacije omogućuju suštinske uštede i onima koji te usluge obezbeđuju i samim korisnicima istih. Tako se, na primer, procenjuje da je SIMPLEX program za administrativna pojednostavljenja i e-upravu (primenjen u Portugaliji) generisao 51.6 miliona evra uštede za građane i preduzeća;¹³ za "Red Tape izazov" u Velikoj Britaniji se smatra da je, usled primene reformskog paketa u oblasti zapošljavanja, omogućio 45 miliona evra godišnje uštede poslodavcima, a petogodišnje uštede preduzeća usled promene ekološke regulative se procenjuju na čak 1.2 milijarde evra; koncept e-nabavki u Litvaniji je u dvogodišnjem periodu (od 2008 do 2010.)

¹² EU 27 osim Kipra i Luksemburga.

¹³ Implementirane su 3 vrste inovacija: prvo, inovacije u procesima i organizaciji, koje su uticale na poboljšanje internih procesa i odnosa sa klijentima; drugo, integrisan proces inovacija među organizacijama koji poboljšava interakciju i saradnju između službi; treće, inovacije proizvoda, u vidu pružanja novih usluga.

rezultirao uštedama od najmanje 176 miliona evra; u Bugarskoj je, zahvaljujući upotrebi novog dvanaestocifrenog ličnog identifikacionog broja omogućena godišnja ušteda građanima u iznosu od 2 miliona evra.

Fascinantno je, takođe, da se većina zemalja slaže da su budžetska ograničenja i nedostatak finansijskih sredstava ključni pokretač i glavni stimulator za inovacije u javnom sektoru (Rivera Leon *et al*, 2012, 20). Veliki broj zemalja je, međutim, spomenuo da saradnja privatnog i javnog sektora, te uključivanje korisnika usluga mogu biti štetni za inovativnost javnih usluga (Rivera Leon *et al*, 2012, 19), dok nagrađivanje inovativnosti, transfer znanja od drugih i međunarodne rang liste predstavljaju podsticaj za uvođenje inovativnih praksi (tako, na primer, Austrija, Bugarska, Irska, Litvanija, Portugalija i Rumunija organizuju svečanu dodelu priznanja za inovatore u javnom sektoru).

Unutar EU postoji jasna podela između malog broja zemalja inovativnih lidera (Belgija, Danska, Holandija, Švedska i Velika Britanija), sa dugogodišnjom posvećenošću, širokim iskustvom i dokazanim uspehom na ovom planu i podužeg spiska zemalja koje su, u najboljem slučaju, inovativni sledbenici. Lideri smatraju da inovativnost u javnom sektoru mora ići u širinu i dubinu, u smislu da uključuje mega projekte (koji donose uštede čitavom sistemu), međuagencijske inicijative kojima se pojednostavljaju usluge njihovim dedupliciranjem, te jačanje pristupa „odozdo nagore“ (prihvatanje ideja relativno mlađeg osoblja, javne rasprave, upotreba društvenih medija u ove svrhe)¹⁴. Sledbenici se, s druge strane, i dalje fokusiraju na digitalizaciju javne uprave.

Mapa inovativnosti evropskog javnog sektora

Pre nešto više od godinu dana Evropska komisija je objavila rezultate pilot projekta pod nazivom EPSIS (*European Public Sector Innovation Scoreboard*), u kojem je učestvovalo 27 članica EU, ali i nekolicina drugih zemalja, a koji predstavlja (bar kad je reč o nivou EU) prvi sintetizovan pokušaj da se bolje shvate i analiziraju inovacije u javnom sektoru. Ovaj projekat uključuje 7 dimenzija inovativnosti (sa ukupno 22 indikatora), a podaci su prikupljeni iz različitih izvora: Eurostat, OECD, Svetska banka, Svetski ekonomski forum, te dva posebna istraživanja Inobarometra

¹⁴ Velika Britanija i skandinavske zemlje su u poodmakloj fazi primene pristupa odozdo na gore, a značajne pomake na ovom planu su načinile i Holandija i Italija (Rivera Leon *et al*, 2012).

(obavljena u periodu 2010-2012, koja su pratila načine na koji javni sektor inovira i kakav je uticaj tih aktivnosti na ukupne ekonomske rezultate).

Konceptualni model koji je usvojen za EPSIS je sličan onom koji koristi Inovaciona unija za merenje inovativnosti privrede, u kojem se razlikuju preduslovi tj. pokretači (ono što omogućava inovacije), aktivnosti i rezultati.

U pokretače spadaju ljudski resursi (kvalitet zaposlenih u javnoj upravi meren u delom zaposlenih sa visokim obrazovanjem kao i u delom onih koji se bave kreativnim zanimanjima) i kvalitet javnih usluga (efektivnost vlade, regulatorni kvalitet, povećana efikasnost pružanja usluga usled korišćenja ICT, elektronska dostupnost javnih usluga, elektronska vlada).

U aktivnosti spadaju kapaciteti (udeo inovacija razvijenih „u kući“ u domenu usluga kao i u inovativnim procesima), pokretači i barijere (važnost internih prepreka za inovacije, važnost eksternih barijera, aktivno uključivanje menadžmenta u inovacije, značaj eksternog znanja, učešće zaposlenih uključenih u grupe koje konstantno rade na razvoju inovacija).¹⁵

Rezultati¹⁶ obuhvataju inovatore (udeo organizacija u javnoj upravi koje iskazuju inovativnost u domenu usluga, komunikacije, procesa ili organizacije, udeo „novih“ usluga u svim inovacijama u domenu usluga, produktivnost javnog sektora) efekte na poslovne (privredne) performanse (poboljšanja u javnim uslugama za privredu, uticaj inovativnih javnih usluga na poslovanje privrede)¹⁷ i javne nabavke vlade (javne nabavke kao pokretač inovacija u privrede, javne nabavke naprednih tehnoloških proizvoda, značaj inovacija u domenu javnih nabavki).

Analizirani pokazatelji su iskorišćeni za kreiranje tabelarnog prikaza relativnih prednosti i mana po osnovu svakog indikatora po zemljama. Metodologija je primenjena na sve zemlje za koje su dostupni podaci za bar 21 od 22 indikatora.¹⁸ Zemlje koje iskazuju iznadprosečne rezultate za 10 ili

¹⁵ Pokretači i barijere se fokusiraju na relativan značaj internih i eksternih prepreka i ulogu menadžmenta u razvoju inovacija u javnoj upravi.

¹⁶ Ishodi, tj. rezultati mere učinak u domenu inovatora (koliko organizacija državne uprave inovira i da li su njihove inovacije radikalno nove), poslovnih performansi (da li poboljšane ili inovativne javne usluge imaju značajan uticaj na rezultate firmi) i javnih nabavki (koja je njihova uloga kao pokretača inovacija u privredi).

¹⁷ Ova dva indikatora se razlikuju od drugih jer se zasnivaju isključivo na mišljenjima kakve su performanse javnog sektora. Istovremeno mišljenje da inovativne javne usluge imaju značajan uticaj na performanse preduzeća je pomalo diskutabilno. Ispostavilo se, naime, da je uticaj inovacija u javnom sektoru daleko važniji za internu efikasnost organizacija iz državne administracije nego za firme.

¹⁸ Kad je reč o Srbiji, postoje podaci za neke od indikatora koji tangiraju kvalitet javnih usluga u okviru pokretača (poput efektivnosti vlade, regulatornog kvaliteta, efikasnosti vlade u

više indikatora su Danska, Luksemburg, Malta, Holandija, Portugalija, Švedska i Švajcarska; one koje iskazuju ispodprosečne performanse za 10 ili više pokazatelja su Bugarska, Češka, Nemačka, Grčka, Mađarska, Italija, Litvanija, Poljska i Slovačka. Zbog različite prirode indikatora (neki se zasnivaju na tvrdim statističkim podacima, a drugi na mekim - mišljenjima)¹⁹, mapa rezultata se koristi za identifikovanje pojedinačnih dimenzija u kojima se mogu ostvariti poboljšanja rezultata.

Naravno, poput drugih pilot projekata, i ovaj se suočio sa problemima koji se tiču dostupnosti podataka. Naime, izveštaj ne obuhvata sve delove javnog sektora niti sve aspekte inovacija, te je zaključeno da kredibilitet i korisnost budućih projekata ključno zavisi od spremnosti svih javnih institucija da posvete više vremena izveštavanju o njihovim aktivnostima.

Zaključak

Inovacije u javnom sektoru nastaju kao rezultat potrebe za novim načinom upravljanja i izmenjenom ulogom javnog sektora u tzv. kreativnim ekonomijama (EC, 2013). Tradicionalno posmatrano, javni sektor je percipiran kao kreator regulatornog okvira za inovacije u privatnom sektoru, te kao pasivni primalac inovacija iz istog. Tek se u poslednje vreme čini da je diljem EU uspostavljen konsenzus bar po pitanju samog poimanja inovacija u javnom sektoru. Svi izveštaji su potvrdili da se inovativnost javnog sektora pojačava pod pritiscima građana i privrede (usled njihovih zahteva da se poboljšaju i redizajniraju stare ili uvedu neke nove usluge). Pa ipak, pomenuti zahtevi nisu glavni pokretači inovacija; u suštini, građani ne očekuju i ne žele inovacije *per se*, već njihovu opipljivu, materijalizovanu komponentu (bolju uslugu, efikasnije institucije, veće prilike, podsticajno okruženje). Faktički, inovacije su sredstvo, strategija ili posledica valjane primene instrumenata politike (CCIC, 2013, 85).

S obzirom da javni sektor obavlja funkcije koje su različite od privatnog sektora, impulsi promena (i inovacija) nisu u toj meri vezani za profit i konkurentski pritisak, već se, najopštije uzev, one sprovode zarad smanjenja

pružanju usluga usled korišćenja ICT, postojanje elektronske vlade), te za javne nabavke tehnoloških proizvoda (u okviru rezultata). U domenu aktivnosti nema podataka ni za jedan od ukupno sedam indikatora (kapaciteta, prepreka i pokretača).

¹⁹ Indikatori zasnovani na mišljenjima ne mere stvarni kvalitet javnih usluga, već promene u njihovom nivou; to znači da se dobar rezultat tumači kao veća stopa promene, što bi moglo biti posledica startovanja sa niskog nivoa.

troškova po usluzi i administriranja, poboljšanja transparentnosti, podizanja kvaliteta usluga i poboljšanja zadovoljstva korisnika. Pored opštih ciljeva (kao što je povećanje efikasnosti) postoje i neki specifični ciljevi - poput rešavanja socijalnih izazova vezanih za starenje stanovništva, poboljšanje uslova rada, zdravstvenu zaštitu, obrazovanje, javnu bezbednost, očuvanje životne sredine.

Različite barijere mogu ometati inovacije u javnom sektoru: odsustvo ili neadekvatnost resursa (nedostatak finansijske podrške, ali i odgovarajućih veština i ljudskih resursa), averzija prema riziku i odgovornost (opreznost pri sprovođenju promena koje mogu rezultirati nepovoljnim ishodima), otpor javnosti (ispoljen zbog promena u načinu isporuke javnih usluga), veličina i kompleksnost javnog sektora (nedostatak saradnje unutar organizacije, teškoće u komunikaciji, nepostojanje valjanih podsticaja za zaposlene), nedostatak fleksibilnosti u zakonskim rešenjima i pratećim propisima (Thenint, 2010, 18-19).

Iako nema mnogo podataka o ishodima procesa inoviranja u javnom sektoru (a raspoloživi su limitirani prevelikim oslanjanjem na percepcije i mišljenja ključnih stejkholdera), negativne propratne posledice su retko primećene, ali se i dalje kao oličenje uspeha u najvećem broju zemalja smatra elektronska dostupnost javnih usluga. Otuda se kao pozitivni efekti posebno ističu poboljšani pristup informacijama, brža isporuka usluga, veće zadovoljstvo korisnika, te pojednostavljeno administriranje i izvesna redukcija troškova. Pored toga, ovde i dalje dominira *top down* pristup, što znači da inovativnost javnog sektora nije dosegla odgovarajuću širinu i dubinu, za šta je "najodgovornije" nepostojanje sistemskog pristupa upravljanju inovacijama.

Uprkos korisnim informacijama koje su dobijene dosadašnjim teorijskim i empirijskim istraživanjima, pri realizaciji novih projekata neophodno je da se postigne dogovor o ograničenom broju ključnih pokazatelja za koje bi se skupljali podaci, na osnovu kojih bi se napravila produbljena analiza sa daleko dragocenijim uvidima u inovativno ponašanje javnog sektora.

Reference

1. ANAO, (2009). Public Sector Innovation: A Review of the Literature. *Supplement to the ANAO's Better Practice Guide. Innovation in the Public Sector: Enabling Better Performance, Driving New Directions*
http://www.anao.gov.au/uploads/documents/Suppliment_Literature_Review.pdf

2. Arundel, A., & Hollanders, H. (2011). A taxonomy of innovation: How do public sector agencies innovate? Results of the 2010 European Innobarometer survey of public agencies, Brussels, European Commission
3. Aschhoff, B., & Sofka, W. (2009). Innovation on demand - Can public procurement drive market success of innovations?, *Research Policy*, 38, 1235-1247
4. Bloch, C., Lassen Jorgensen, L., Norn, M. T., & Bundgaard Vad, T. (2009). Public Sector Innovation Index - A Diagnostic Tool for measuring innovative performance and capability in public sector organisation. Exploratory project commissioned by NESTA, <http://www.nesta.org.uk/sites/default/files/kcfinder/files/Public%20Sector%20Innovation%20Diagnostic%20Tool.pdf>
5. Bloch, C. (2010). Towards a conceptual framework for measuring public sector innovation. *Nordic Project „Measuring innovation in the public sector in the Nordic countries: Toward a common statistical approach (Copenhagen Manual)“*
6. Borins, S. (2000). Loose cannons and rule breakers, or enterprising leaders? Some evidence about innovative public managers, *Public Administration Review*, 60, 498-507.
7. Bowden, A. (2005). Knowledge for Free? Distributed Innovation as a Source of Learning, *Public Policy and Administration*, 20, 56-68.
8. Bugge, M., Mortensen, P., & Bloch, C. (2011). Measuring Public Innovation in Nordic Countries: Report on the Nordic Pilot Studies, Analyses of Methodology and Results. MEPIN, NIFU, Oslo, <http://www.nifu.no/files/2012/11/NIFUrapport2011-40.pdf>
9. CCIC, (2013). Innovation in the Public Sector, State-of-the-Art Report, Applied Research and Communications Fund, Sofia, Bulgaria. <http://www.ccic-project.eu/wp-content/uploads/2013/10/CCIC-State-of-the-art-report-SotAreport.pdf>
10. European Commission, (2011). Innobarometer 2010: Analytical Report on Innovation in Public Administration (Flash Eurobarometer 305), Brussels http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_305_en.pdf
11. European Commission, (2012). Innobarometer 2011: Innovation in the public sector, it's perception and impact on business, (Flash Eurobarometer 343), Brussels http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_343_en.pdf
12. European Commission, (2013). *European Public Sector Innovation Scoreboard*, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/epsis-2013_en.pdf
13. Fuglsang, L. (2010). Bricolage and invisible innovation in public service innovation. *Journal of Innovation Economics*, 1, 67-68.
14. Hartley, J. (2005). Innovation in Governance and Public Services: Past and Present. *Public Money and Management*, 25, 27-34.

15. Hughes, A., Moore, K., & Kataria, N. (2011). Innovation in Public Sector Organisations: A pilot survey for measuring innovation across the public sector. NESTA Index Report, http://www.nesta.org.uk/library/documents/Innovation_in_public_sector_organisations_v9.pdf
16. Nauta, F., & Kasbergen, P. (2009). OECD Literature Review Public Sector Innovation. Lectoraat Innovatie Rapport
17. Paraskevopoulou, E. (2012). Non-technological regulatory effects: Implications for innovation and innovation policy. *Research Policy*, 41(6), 1058-1071.
18. Rivera Leon, L., Roman, L., & Simmonds, P. (2012). Trends and Challenges in Public Sector Innovation in Europe. published by DG Enterprise, Brussels http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/psi/psi-trend-report_en.pdf
19. Thenint, H., (2010). Innovation in the public sector. INNO Grips Mini Study 10
20. Windrum, P. (2008). Innovation and entrepreneurship in public services. In: P. Windrum & P. Koch (Eds.), *Innovation in Public Sector Services*. Edward Elgar, Cheltenham

MEASURING INNOVATIVENESS OF PUBLIC SECTOR: THEORETICAL AND EMPIRICAL CHALLENGES

Abstract: The role of the public sector (as a regulator, employer, etc.) far exceeds its importance shown in the share of total employment and economic activity of any country. The key drivers for improving the quality and accessibility of public services are budget cuts and social pressures. They act simultaneously in order to ensure a more efficient administration and redesign its services, affecting (ultimately) the efficiency of the public and private sectors. Although the number of papers dealing with innovation in the public sector has increased significantly in last 25 years, first synthesized attempt (to understand the ways in which this sector has innovated and how those activities have produced the influence on the overall economic performance of European countries) appeared one and a half year ago (when European Commission has announced a pilot project called European Public Sector Innovation Scoreboard). Having regarded the attractiveness and actuality of the subject, our intention is to present a review article offering an insight into the evolution of studying the problem and theoretical-methodological challenges that followed the issue. To achieve these goals, we shall analyze the conceptual framework of the most important projects, the results achieved by European countries in the field of innovation of public services and the lessons to be learned for future research in this field.

Keywords: innovation, public sector, measurement of innovativeness

ODAKLE DANAS DOLAZI RASTUĆI ZNAČAJ INOVACIJA U JAVNOM SEKTORU?

Dr Ljubinka Joksimović* i Dr Slavica Manić**

Apstrakt: Inovacije u javnom sektoru poslednjih par godina zaokupljaju narastajuću pažnju, kako naučnika, tako i praktičara. Cilj rada je da pokaže da ovakvo interesovanje za inovacije u javnom sektoru u suštini proizilazi iz primetnog nesklada između struktura novih ekonomskih i socijalnih problema sa kojima se suočavaju vlade (javni sektor) i postojećih struktura i koncepata za upravljanje. Oslanjajući se na institucionalne i organizacione teorije državnog upravljanja, u radu se prvo ukazuje na specifičnu prirodu inovacija u javnom sektoru. Drugo, u tumačenju rastućih pritisaka sa kojima se suočavaju kreatori ekonomske politike i javni službenici, ističe se koncept kompleksnih i konfliktnih ('wicked') problema kao poseban izazov za vlade. Treće, ispitujući kakve implikacije su prethodni koncepti ili paradigme upravljanja imale na generisanje inovacija, elaborira se kako će postavljanje kompleksnih problema u samo jezgro novonastajuće paradigme državnog upravljanja, ali sada mrežnog i kolaborativnog tipa, doprineti inovativnim uslugama i javnim politikama. U velikoj meri moglo bi se zaključiti da je isticanje ovih izazova za savremene vlade povezano sa tekućom debatom o ulozi i obimu vlade.

Ključne reči: inovacije u javnom sektoru, državno upravljanje, kompleksni problemi

Uvod

U proteklih 30 godina javni sektor je doživljavao više talasa reformi koje su imale za cilj da pružanje javnih usluga učine efikasnijim i produktivnijim, a vlade (državnu upravu) više fleksibilnom i adaptivnom na nove probleme i promenljive okolnosti u širem okruženju. Zašto onda poslednjih par godina sve vlade u svetu ističu značaj podsticanja inovacija u javnom sektoru? Upadljivi su i brojni slogani, kao na primer: 'vlade kao javni inovatori', 'vladine intervencije i javne inovacije su povezani koncepti', 'vlade u ulozi garanta javnih vrednosti' itd. Zašto je inovacija najnovija krilatica u gotovo svim govorima kreatora ekonomske politike, naučnika i eksperata

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

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

međunarodnih organizacija povodom njihovih predstojećih namera i poteza? Da li su inovacije u javnom sektoru magičan koncept, ili su to prazne glasine?

U pokušaju odgovora na gore postavljene navode, zapaža se sledeće:

Prvo, u proteklim decenijama postojala je jasna razdvojenost zajednice naučnika i istraživača koji su se bavili inovacijom u privatnom sektoru i zajednice naučnika i istraživača koji su se bavili inovacijom u javnom sektoru (doduše, ove poslednje sa kraćom istorijom); nije bilo gotovo nikakve saradnje između te dve grupe. Preduzetnička vibratnost nekoliko sektora u SAD i Evropi, posebno informacione tehnologije, privlačila je pažnju naučnika koji su se bavili inovacijama u privatnom sektoru, a njihova istraživanja su privlačila pažnju drugih i van univerziteta. Popirilično rašireno mišljenje da javni sektor obiluje rasipništvom i zloupotrebama, da je nalik silosu, uslovljalo je da se veruje da je inovacija u organizacijama javnog sektora oksimoron.

Otuda je mnoge iznenadilo kad su se naučnici sa polja inovacije u privatnom sektoru sa *Harvard Business School* među prvima okrenuli inovacijama u javnom sektoru, posebno Christensen, C., svakako najbolji i najviše citiran naučnik iz oblasti inovacija u privatnom sektoru. Neki naučnici imaju objašnjenje za ovaj preokret, jer im je bilo poznato od ranije da je *Harvard Business School* često izlazila iz uskog fokusa privatnog sektora i šire se povezivala sa civilnim društvom. Kao najupečatljiviji primer navodi se guru, Majkl Porter, koji se nakon analiziranja konkurentskih prednosti u poslovnim strategijama okrenuo studiranju konkurentskih prednosti nacije. Zato su neki naučnici iz zajednice koja se bavi inovacijama u javnom sektoru ovaj 'upad' na njihovu intelektualnu teritorijalnost pozdravili, konstatujući da intelektualna omeđenost može da ometa napretke u znanju, dok su se drugi, malobrojniji, ovome narugali.

Drugo, široko je prihvaćeno da problem nije u tome da živimo u mnogo više nepredvidivom okruženju nego ranije, nego da je neophodno traganje za novim balansom između privrede i struktura upravljanja (governance) koje je podržavaju. Javni sektor i vlade se moraju osposobiti da se bave problemima koji su izvan stvarnosti regularnih očekivanja. Kako podstaći organizacije javnog sektora da eksperimentišu i inoviraju? Jer, problem je *how to govern, not just manage*. Iskustvo pokazuje da su zemlje koje su imale snažne, fleksibilne i profesionalne organizacije javnog sektora, bile u boljoj poziciji da upravljaju rizicima, bilo da su u pitanju krize, ili iskorišćavanje novih šansi. Za nacije, jake organizacije javnog sektora su izvor

komparativne prednosti; za međunarodnu zajednicu one doprinose globalnom kapacitetu da se izbori sa nepredvidivošću.

U pokušaju da se odgovori na gornja pitanja u narednim delovima rada se ukazuje: (1) na specifičnu prirodu inovacija u javnom sektoru; (2) da se među rastućim izazovima, za kreatore ekonomske politike i javne službenike, posebno izdvajaju oni koji dolaze od kompleksnih i konfliktnih ekonomskih i socijalnih problema i (3) ispituje kakve implikacije na inovaciju su imale prethodne paradigme upravljanja, a šta nudi novonastajuća, kolaborativnog i/ili mrežnog tipa.

Priroda inovacija u javnom sektoru

Inovacija se najčešće definiše kao ideja, praksa ili predmet koji se opažaju kao novi i koji se implementiraju (Mulgan&Albury, 2003, 28-88;1 Moore&Hartley, 2008, 3-20; Osborn&Brown, 2011; Osborn&Brown, 2014). Važno je istaći da bi inovaciju trebalo tumačiti kao određen rezultat, ishod u smislu novine, ali isto tako i u smislu procesa transformativnog učenja. U najnovijim tekstovima o inovaciji u javnom sektoru, ona se određuje kao kapacitet (sposobnost) za učenje organizacija javnog sektora, da istraže i implementiraju radikalne promene kao način da se izbore sa brojnim društveno-ekonomskim, kulturnim i političkim izazovima u svom okruženju (Bekker *et al*, 2013, 3-28).

U definisanju inovacije kao procesa, podrazumeva se promena i spremnost da se uči. U razlikovanju između promene i inovacije, glavno je pitanje diskontinuiteta sa prošlošću, kako u smislu transformacije ideje u aktuelnu realnost, tako i u smislu njenog uticaja na organizaciju, neku oblast socijalne politike ili zajednicu. Inovacija u javnom sektoru se, takođe, odnosi na nove načine formulisanja i implementiranja javnih politika i nove forme upravljanja i kontrole. Otuda, ona menja paradigmu koju ljudi ili organizacije koriste, a kao rezultat ovoga dolazi do institucionalne konverzije.

Studije inovativnih praksi pokazuju da inovativni procesi podrazumevaju sposobnost i spremnost relevantnih faktora da sarađuju; povezuju i dele ideje, znanje, iskustvo van tradicionalnih granica organizacije, pa i razmenjuju vitalne resurse, kao što je radno osoblje. Radi se o prilično slobodnoj i interaktivnoj razmeni znanja, informacija i iskustava u kojoj se nove ideje i koncepti diskutuju u intra i inter organizacionim mrežama. Pokazuje se da to podrazumeva otvorenu kulturu i okruženje gde

se 'pokušaji i greške' i učenje odvijaju bez kazni za greške ili nerealizovanje neposrednih rezultata.

U literaturi o inovaciji u privatnom sektoru, tehnološke promene kao i razvoj novog znanja se često sagledavaju kao važni pokretači inovacije, zato što ove tehnologije i znanja rasturaju postojeće društveno - ekonomske biznis modele, što dovodi do razvoja i otvaranja novih tržišta proizvoda, usluga, ili novih procesa proizvodnje i distribucije. Internet i društveni mediji su primeri transformativne snage informativne komunikativne tehnologije (IKT). U privatnom sektoru primarni pokretač inovacije jeste zadobijanje konkurentske prednosti.

Iako su liberalizacija i marketizacija uvedeni takođe i u javni sektor, kako bi se i tu podstakla inovacija koja bi povećala efikasnost, tvrdi se da je glavni pokretač inovacije u javnom sektoru kreiranje javne vrednosti (Moore, 1995; Moore&Hartley, 2008; Bason, 2010, 18-49; Bekker *et al*, 2013; 3-28; Bao *et al*, 2013, 443-467). Prema Beningtonu & Moore (2010, 12-103) javna vrednost ima dve dimenzije: šta javnost vrednuje (što je različito od onog šta želi ili treba) i, takođe, šta dodaje vrednost javnoj sferi. To je pre output nego input koncept i on uključuje ne samo dobra, usluge i obligacije koje javnost kolektivno ceni i koje doprinose javnoj sferi, već, takođe, i pravila i aranžmane upravljanja koji oblikuju kako se društvom upravlja, pa zato uključuje i pravičnost, pravdu, poverenje i efikasnost. Javna vrednost se može shvatiti kao dividenda dodata javnoj stvarnosti pomoću aktivnosti, usluga, odnosa, ili investiranja ljudskih, finansijskih i tehničkih resursa. Analiza inovacije kroz „sočivo“ javne vrednosti tako otkriva neke bitne razlike u pristupu između javnog i privatnog sektora. Uloga vlade se menja; ona nije samo pružalac usluga, već i generator i garant javne vrednosti.

U odgovoru na pitanje koje su to relevantne vrednosti, norme i kriterijumi koji pokreću inovacije, posebno ako su ove vrednosti povezane sa društvenim izazovima sa kojima se bore vlade, logika aproprijativnosti se pokazuje kao adekvatan pristup (March&Olsen, 1989, 42-98). Pomenuta logika podrazumeva uzimanje u obzir specifičnosti političkog i društvenog konteksta u kojem vlade funkcionišu. Drugim rečima, trebalo bi da postoji podudarnost (uklapanje, „fitovanje“) između same inovacije i konteksta u kojem se ona razvija. Ovde su važne četiri implikacije:

- Inovacija bi trebalo da bude legitimna i politički održiva u smislu da uživa podršku određenih autoriteta, ali i novčanu podršku iz političkog okruženja.

- Inovacija u javnom sektoru se može ticati različitih demokratskih vrednosti koje građani ocenjuju kao bitne. Ona može značiti bolji pristup usluzi, veću participaciju ili opunomoćivanje građana, veću transparentnost, odgovornost i jednakost (Bason, 2010, 18-49).
- Rezultati inovacije mogu se odnositi na potrebe građana u smislu da se njome rešavaju problemi koji utiču na njihov svakodnevni život, pa je otuda važno uzeti u obzir tzv. responsivnost u odnosu na inovaciju. To dalje znači da ona zadovoljava aktuelne potrebe građana i kompanija i tako doprinosi dobrom publicitetu javnog sektora i vlade, a onda poboljšava njihovu legitimnost.
- Javna vrednost inovacije može zavistiti od toga da li je ona pravno izvodljiva, da li respektuje određene pravne vrednosti jer vlade funkcionišu u okviru vladavine prava.

I za javni i za privatni sektor neke dimenzije inovacije su slične - proizvodi, procesi, usluge, strategije, pozicije. Međutim, postoje tri aspekta inovacija koja se ne diskutuju u literaturi o privatnom sektoru. To su inovacije u politici - usvajanje novih politika (*policies*) vlada, inovacije u upravljanju (*governance*) gde se misli na procedure i institucije za donošenje odluka o politikama i resursima za javnu sferu. Identifikovane su i retoričke inovacije - novi jezici i koncepti koji služe za mobilisanje podrške javnosti i drugih značajnih *stakeholdera*. Otuda, kad se govori o inovacijama u javnim organizacijama, uvek treba razmatrati širi (*policy*) kontekst i javnu sferu, a ne samo značaj inovacije za specifičnu organizaciju. To znači da se javna vrednost može kreirati nizom obeležja, ne samo isporukom usluge. Kako se stvari obavljaju je važno, kao i šta se ostvaruje, jer to ima indirektan uticaj na javnu sferu.

Rastući izazovi i pritisci na organizacije javnog sektora

Fokus na inovacije u javnom sektoru obrazlaže se time da organizacije javnog sektora ni sa stanovišta teorije ni prakse, još uvek u novom globalnom kontekstu ne mogu da reše probleme koji su u njihovoj misiji. Burgoyne (2008, 390-404) obrazlaže da su se organizacije javnog sektora i vlade našle u nepredvidivom okruženju i da je neophodan miks reformi u smislu zahteva da one razviju kapacitete za inovaciju, eksperimentisanje i anticipiranje. Albury (2011, 227-235) konstatuje da su se organizacije javnog sektora (to nisu samo vladini departmani, već i bolnice, škole, zatvori) našle u 'perfektnoj oluji'. Najvažnija karakteristika te „oluje“ su ogromni pritisci

na javni sektor, nikad veći od Drugog svetskog rata. A Head i Alford (2013, 1-29) zaključuju da postoji ogromna neusklađenost između razumevanja novih kompleksnih ('wicked') problema i tradicionalnih sistema, odnosno sposobnosti za rešavanje istih.

Rešenje za pomenutu „oluju“ je radikalna inovacija. Ono se može razumeti i kao racionalni institucionalni odgovor na savremene kompleksne socio-ekonomske i kulturne probleme. Ona treba da omogući „izlaženje u susret“ novim potrebama, zadovoljavanje starih potreba na efikasniji način i može rezultirati u daleko većoj vrednosti nego što su dobici koji se mogu postići analognim poboljšanjima u kompanijama privatnog sektora. Organizacije javnog sektora i vlade moraju da eksperimentišu i inoviraju kako bi se osposobile da se bave problemima koji su izvan stvarnosti regularnih očekivanja.

Sadašnji fokus na inovacije u javnom sektoru se može obrazložiti sa više zavisnih faktora:

1. Pritisci koji verovatno guraju ka inovacijama ogledaju se u potrebi da se pruže brže, kvalitetnije i personalizovane usluge građanima. Međutim, populacija nije više homogena, nema konvencionalnog domaćinstva. Ona je višestruko stratifikovana, sa veoma različitim životnim aranžmanima, pa je pristup 'istog kalupa za sve' zastareo. Građanin nije više klijent, raste njegov značaj u ulozi kupca sa glasom, pa i građanina kao koproizvođača usluge i inovatora. Velika je razlika u tome šta učenik u školi može dobiti u smislu informacije i učenja u odnosu na ono od pre 15 godina, sa i bez učitelja. Neki pacijenti mogu doći do više informacija o svom stanju ili bolesti, nego od bilo kog doktora. Neke od ovih promena su indikovane iskustvima iz privatnog sektora, te građani očekuju da 'konzumiraju' kad i gde su izabrali, što utiče na to kako će se odnositi prema stručnjacima i autoritetu vlasti. Kad mogu da imam 'banku na raspolaganju' 24 sata dnevno, zašto ne bi tako imao i školu?

2. Globalizacija je konkurentska igra u kojoj vlade, regioni i uže zajednice postaju dobitnici ili gubitnici u zavisnosti od kapaciteta za inovacije. Sve je očiglednije da nije dovoljno podsticati samo inovaciju u javnom sektoru da bi se održala konkurentska prednost, već se očekuje da bi trebalo da javni sektor podstakne i privatni sektor da inovira;

3. U tekućoj recesiji, resursi za organizacije javnog sektora se smanjuju, a očekivanja građana rastu. Od vlada se očekuje da urade više sa manje (raspoloživih sredstava). Da li je smanjenju plata i penzija alternativa u inovacijama?

Kako će mere štednje uticati na inovacije u javnom sektoru? Ovo verovatno zavisi od političke ideologije vlade, blizine roka kad se očekuje da rezovi daju efekat u smislu konsolidacije budžeta i dubine rezova. Vlade desno od centra najčešće imaju sopstvene programe koje žele da okončaju iz ideoloških razloga; vlade s leva imaju kraće programe i fokusiraju se na pronalazak manje skupih mera, kako bi nastavile sa postizanjem cilja za koje su njihovi programi dizajnirani. Mnogi očekuju da ako je krajnji rok za konsolidaciju kratak, kakav je bio u slučaju paketa fiskalnih stimulansa, ostaće malo prostora za smanjenje napora za inoviranje.

S druge strane, kriza se ne rešava i zato mnogi konstatuju da se radi o 'wicked', kompleksnom problemu. Diskusije šta da se uradi nisu ubedljive jer se ne kaže kako. Očigledno postoji i *governance* deficit. On svakako ograničava napore u savlađivanju krize i kapacitet država da investiraju u budućnost. Zato inovativni sektor postaje bitan u zatvaranju ovog gepa.

4. Ekonomska profesija mora prestati da računa da su svet i privrede jednostavnije, linearnije nego što su u stvarnosti, jer se povećava neusklađenost između razumevanja kompleksnih i kontradiktornih 'wicked' problema i tradicionalnih sistema za rešavanje problema (Tiesman, 2009, 11-56; Bekker *et al*, 2012, 8-26; Head & Alford, 2013, 1-29).

'Wicked' problemi su kompleksni, uključuju veliki broj aktera, organizacija, administrativnih nivoa, neizvesnosti i sl; što su složeniji, neizvesniji, nejasniji, to više postaju 'wicked' (primeri iz socijalne kohezije, globalne klimatske promene, siromaštvo i migracija, beskućništvo, održiva zdravstvena zaštita, razne epidemije, bezbednost, kriminal, itd). Kako rešiti ekološke probleme, a ne umanjiti ekonomski rast? Takođe, zajednička poljoprivredna politika (ZPP) u EU pripada ovom tipu problema. Istorija ZPP jasno pokazuje da rešenja u vremenu X rezultiraju u novim problemima u vremenu Y, tj. subvencije poljoprivednoj proizvodnji rezultirale su inicijalno u dovoljnoj količini hrane po prihvatljivim cenama, ali kasnije u prekomernoj proizvodnji i štetama za okruženje. U Tabeli 1 su prikazane karakteristike jednostavnih ili benignih problema i kompleksnih 'wicked' problema.

Racionalno-tehnički pristupi u donošenju odluka i implementaciji pretpostavljaju da jasni ciljevi, adekvatne informacije i izbor odgovarajućih metoda mogu dovesti do efikasne i efektivne akcije da se postignu ovi ciljevi. Međutim, modeli za planiranje i politike bazirani na racionalno - tehničkim principima doživeli su napade još krajem osamdesetih godina kada su istraživači izanalizirali masivne neuspehe u implementaciji

ambicioznih federalnih programa socijalnog i ekonomskog ozdravljenja urušenih predgrađa u SAD, a koji su uključivali više ciljeva i veliki broj stakeholdera. Ističe se da je kompleksnost zahteva u koordinaciji i konfuzija usled različitih razumevanja ciljeva i sredstava koja nastaje kod brojnih donosioca odluka glavni uzrok gepova koji se često pojavljuju između ambicioznih obećanja i aktuelne performanse u velikim programima koji se realizuju sa više nivoa.

Tabela 1 Karakteristike jednostavnih, benignih ('*tame*') problema i kompleksnih, kontradiktornih ('*wicked*') problema

Karakteristike	Jednostavni ' <i>tame</i> '	Kompleksni ' <i>wicked</i> '
Formulacija problema	Jasna definicija problema; problem se pokazuje kao gep između šta je i šta bi trebalo da bude; Eksperti zasnivaju protokole kao vodiče za izbor rešenja	Ne postoji slaganje oko toga šta je problem; teško se definiše; različite percepcije su uslovljene složenim političkim i socijalnim faktorima, mogu se menjati tokom rešavanja problema
Mogućnost testiranja	Potencijalna rešenja mogu se testirati (ispravno ili pogrešno); eksperti sa analitičkim pristupima iz svojih naučnih i tehničkih disciplina	Ne postoji set kriterijuma za ocenu da li su rešenja dobra ili pogrešna (samo ocena više ili manje prihvatljivo u odnosu na druge)
Finalizacija - "stopping rule"	Problem ima jasno rešenje i krajnju tačku	Postoji prostor za poboljšanje a potencijalne posledice mogu se neograničeno nastaviti; o kraju obično odlučuju političke snage, stakeholderi, nedostatak resursa ili kombinacija ovih
Nivo analize	Moguće je ograničiti problem i identifikovati uzrok; nema rasprave o nivou na kom se interveniše; delovi se lako odvajaju od celine	Svaki problem se može smatrati simptomom drugog problema; ne može se utvrditi pravi uzrok, koji nivo je dobar za intervenciju, nema lake separacije od celine
Replikacija	Problem se može ponoviti više puta; primena standardnih reakcija daje predvidive rezultate	Svaki problem je jedinstven; poznate reakcije su jako limitiranih vrednosti
Reprodukcija	Rešenja se mogu ispravljati i isključiti dok se ne nađe korektno rešenje	Svaki problem je <i>one shot</i> operacija; Nema optimalnih rešenja; nema rešenja u smislu definitivnih odgovora; rešenja najčešće bazirana na sudovima većeg broja stake holdera; nema najboljih praksi i rešenja se moraju posebno kreirati . inovacije

Izvor: Webber & Khademian, 2008; Conklin, 2005.

U oblastima planiranja, dizajna i komunikacije usledila je i radikalna kritika ekspertske racionalnog sveobuhvatnog planiranja. Rittel i Webber (1973, 155-169) su još 1973. godine konstatovali u sada često navođenom članku "Dileme u opštoj teoriji planiranja", da su dani rešavanja krupnih problema putem inženjerskih metoda završeni; oni su davali definitivna i proverljiva rešenja dok se radilo o jasnim, benignim problemima. Moderno društvo je pluralističko i ne trpi *top-down* generalna rešenja; socijalne grupe pokazuju velike razlike u aspiracijama, vrednostima, perspektivama, što onemogućava jasna i usklađena rešenja.

Sve veći nesklad između struktura problema i organizacionih struktura potvrđuje da su '*wicked*' problemi izazov za postojeće modele organizacije i upravljanje. Očigledno ovi problemi povećavaju potrebu za kontinuelnom koordinacijom i kolaborativnim upravljanjem ili mrežnim pristupima.

Pošto su moguća rešenja 'skrojena' ili prilagođena za specifične '*wicked*' probleme u samoj suštini ili jezgru inovacije u državnom upravljanju, otkriva se jaka teorijska i konceptualna veza između '*wicked*' problema i rastućeg interesovanja za inovacije u javnom sektoru. Odnosno, zahtev za radikalnim inovacijama se može razumeti i kao racionalni institucionalni odgovor na savremene probleme koji se konceptualizuju kao '*wicked*' problemi.

Koncepcije upravljanja i inovacije

Upravljanje je dinamički proces; političke institucije, demokratski sistemi i operativni alati se menjaju i u vremenu i u kontekstu. Jedan tip upravljanja može odgovarati i biti efektivan u jednom vremenu, ali sa promenama u očekivanjima, vrednostima i sve većim prisustvom '*wicked*' problema, pojavljuju se drugi aranžmani. Sa tog stanovišta, ovde sasvim pristaje da se inovacija posmatra i kao kontekstualni socijalni fenomen.

Ako se napred nabrojani pritisci, a posebno '*wicked*' problemi mogu tumačiti kao pokretači inovacija u javnom sektoru, ceni se da bi trebalo očekivati radikalnu inovaciju upravo u upravljanju. Ona ima bar dva obeležja (Moore & Hartley, 2008, 3-20):

- kako upravljanje ukazuje na socijalne i relacione procese između dve ili više strana, inovacija u upravljanju će uključiti više nego jednu organizaciju;

- inovacija u upravljanju obuhvata čitav set procesa na mikro nivou: kako obezbediti resurse za aktivnosti, odluke o vrstama resursa, odluke šta bi trebalo proizvoditi i evaluaciju aktivnosti.

Zato će se ovde razmotriti tri konkurentske paradigme upravljanja sa stanovišta generisanja i usvajanja inovacija. Iste su se javljale kao reakcije na nove izazove i stare nedostatke i imaju različite teorijske i normativne osnove. Prve dve su poznate kao tradicionalna javna administracija (TJA) i novi javni menadžment (NJM). Treća paradigma koja je u nastajanju označena je kao novo javno upravljanje (governance) (NJU), mrežno upravljanje i/ili kolaborativno upravljanje. Interesantne su njihove različite implikacije na ulogu političara ili kreatora ekonomske politike, menadžera u javnom sektoru i građanina u generisanju i usvajanju inovacije.

TJA kao tip upravljanja od 1945. do početka osamdesetih, uglavnom je baziran na legislativnom i birokratskom pristupu. Razvoj moderne države blagostanja u Evropi je na više načina obeležio vrhunac ovog režima upravljanja. Političari su imali jaku veru u javnu vladavinu i državni kapacitet da reši bilo koji problem. Glavna operativna oruđa su propisi i javno finansiranje. Političari kako na nacionalnom tako i na lokalnom nivou donose odluke, oni su 'komandanti' inovacija. Menadžeri javnog sektora su bezosećajni službenici koji implementiraju političku volju, građani kao korisnici usluga su obični klijenti. Postoji oštra distinkcija između politike i birokratije i između privatnog i javnog. Period u kojem je dominantna TJA paradigma obeležen je krupnim inovacijama, često nacionalnog i univerzalnog karaktera po svom obimu.

Logika TJA je došla na udar početkom osamdesetih kada se kapacitet organizacija javnog sektora pokazao kao slab pred naletom novih nepoznatih socijalnih problema, a javni izdaci se nisu mogli povećavati usled finansijskih problema. Ovo je utrlo put prodoru neoliberalne ekonomije i određenih oblasti iz teorije menadžmenta u novi reformski talas ili paradigmu NJM. Osnovna pretpostavka je da su organizacije i upravljanje univerzalni procesi za javne i privatne organizacije. Inovacije nastale u ovom režimu upravljanja uglavnom su fokusirane na organizacione forme i procese, kao što su izvršne agencije u centralnoj vladi, razdvajanje kupaca i snabdevača u zdravstvu, obrazovanju i lokalnoj vlasti. Kreatori politike su komesari ili spikeri promena, mandarinski državni službenici iz prethodnog režima imaju nov zadatak da maksimiziraju efikasnost, tragaju za inovacijom koja će unaprediti kvazi tržište i kvalitet isporuke usluga. Građanin sve više preuzima ulogu kupca sa glasom u pogledu obima i

sadržaja usluge. Uticaj NJM na inovacije u javnom sektoru bio je i pozitivan i negativan. Povećao je konkurenciju između javnog, privatnog i neprofitnog ponuđača putem ugovora o javnim uslugama. I javni i privatni ponuđači su naterani da urade više sa manje i ponekad inoviraju formu, sadržaj i isporuku javne usluge kako bi dobili ugovore ili osigurali obnavljanje istih. Međutim, konkurencija koja je imala formu kontrolisanog kvazitržišta od strane vlade, obeshrabrivala je ponuđače usluga da razmenjuju znanje i učestvuju u interorganizaionom učenju, što je uporedo sa poverenjem osnova za razvoj inovativnih rešenja kad se radi o zajedničkim problemima. Građani viđeni u ulozi potrošača sa opcijom izlaza doprineli su da javne organizacije postanu više podstaknute tražnjom u traganju za inovacijama.

Međutim, uvođenje strategijskog metoda koji se fokusira na performansu i rezultate (veliki broj mera, zadataka, indikatora i repera) imalo je i pozitivne i negativne efekte. Omogućavalo je lokalnim menadžerima da identifikuju gepove u performansi i otkriju nove šanse koje su ponekad rešene kroz inovaciju (Walker *et al*, 2011, 367-386), mada su se često javni menadžeri zadovoljavali pukom racionalizacijom preko 'lean' tehnika koje nisu produkovala ni inovaciju ni vrednost za korisnika. Nepopustljiv pritisak na rezultate ubrzavao je produkciju detaljnih birokratskih pravila koje je NJM trebalo da eliminiše. Merenje određenih procesa i autput ciljeva sprečava inovaciju jer inovativno rešenje može dati drugačiju vrstu autputa preko sasvim novog procesa za koji ne postoje merljivi podaci, a pored toga nov način rada će često inicijalno izazivati puštanje performanse.

Fundamentalni problem NJM je inherentna tendencija da se da prioritet povećanju efikasnosti u proizvodnji standardizovanih usluga u odnosu na povećanje efektivnosti javnih politika i sistema usluga (Hartley *et al*, 2013).

Mrežne forme upravljanja i/ili NJU se konceptualizuju kao alternativa upravljanju putem države i tržišta. Prioritet je na javnoj vrednosti koja nije zbir individualnih preferencija korisnika ili proizvođača javnih usluga, već kolektivno nastaje u procesima promišljanja koje uključuje kako izabrane vladine službenike i nameštenike, tako i druge stakeholdere (Stoker, 2006, 41-57). Ovaj koncept u nastajanju se tumači kao reakcija na rastuću kompleksnost sveta i fragmentaciju kojom su javne organizacije postale mnogo specijalizovanije sa NJM. U nepredvidivom okruženju postalo je očigledno da se definisanje i razumevanje konfliktnih (kontradiktornih) problema poboljšava kada više aktera sarađuje (druge javne i privatne organizacije i neprofitne, građanske organizacije). Generisanje novih,

kreativnih rešenja se povećava kada se razmenjuju različite ideje, kombinuju, suprotstavljaju, ocenjuju dobici i rizici. Implementacija novih rešenja se poboljšava kad se različiti resursi mobilišu, razmenjuju i koordinišu i zajedničko vlasništvo se kreira kroz participaciju i dijalog. Inovativna rešenja se šire pošto saradnici postaju spoljni „ambasadori“ za nove ideje i prakse, što doprinosi 'otvaranju' inovativnog procesa.

Tabela 2 Tri paradigme državnog upravljanja i njihove implikacije

	Od 1945 TPA	Od 1980 NJM	Od 2004 NJU, mreže
Karakteristike:			
Kontekst	stabilan	kompetitivan	stalna promena, nepredvidiv
Populacija	homogena	atomizirana	Različita
Potrebe i problemi	jednostavni, definisani od profesionalaca	Izraženi preko tržišta	"wicked", promenljive, visokog rizika
Strategije	Usmerenost: država i proizvođač	Usmerenost: tržište i potrošač	Oblikovana od civilnog društva
Upravljanje preko aktera	Hijerarhije, javni službenici	Tržišta, kupci i snabdevači, klijenti i kontraktori	Mreže i partnerstva
Ključni koncept	Javna dobra	Javni izbor	Javna vrednost
Implikacije na:			
Inovacije	Velike nacionalne i univerzalne inovacije	Inovacije u organizacionom obliku, ne u sadržajnom	Inovacija na centralnom, lokalnom nivou, partnerstva i mreže
Ulogu kreatora politike	Nacionalni i lokalni političari glavni za inovaciju; komandanti	Redukovana uloga u inovacijama; komesari usluga i spikeri	Revitalizovana uloga liderstva u pretvaranju novih ideja u inovacije
Ulogu javnih menadžera	Službenici bezosećajno implementiraju političku volju	Mandarinski službenici transformisani u maksimizere efikasnosti i tražioce inovacija za poboljšanje kvazi tržišta i kvaliteta isporuke usluga	Istraživači sa inicijativama za traganje za javnom vrednošću
Ulogu građana	Klijenti, malo se pitaju	Kupci sa glasom o obimu i sadržaju usluga	Ko-proizvođači usluga i inovacije

Izvor: Hartley *et al*, 2013.

Može se reći da saznanja, uvidi iz teorije mrežnog upravljanja, koji naglašavaju ulogu kolaborativnih mreža u proizvodnji inovativnih

rešenja za kompleksne probleme (Koppenjan & Klijn, 2004, 14-48) i teorije učenja koja konceptualizuje radikalnu promenu kao onu koja nastaje u inter-organizacionoj interakciji i kolaborativnim procesima (Engestrom, 2010, 15-72) jesu lansirali kolaboraciju kao potencijalnog pokretača inovacije u javnom, ali i privatnom sektoru. U novim institucionalnim okvirima (mreže, partnerstva, *crowd sourcing*) i novim tipovima upravljanja (mekani zakon, podsticaji), upravljanje je izuzetno kompleksan posao. Javnost nije više jedinstven entitet sa jednim političkim centrom, već pre konglomerat različitih organizacija. Uloga političkih lidera je da interpretiraju kompleksan milje u kome se kreiraju politike, javni menadžeri i birokrate treba konstantno da istražuju probleme i rešenja, a građani imaju ulogu koproizvođača (Tabela 2).

Meta analize naučnih studija o inovacijama u privatnom i javnom sektoru otkrivaju da eksterna i interna komunikacija i kolaboracija imaju pozitivne efekte na inovaciju. Analiza inovacija iz javnog i privatnog sektora, iz zemalja Komonvelta prijavljenih na konkurse nacionalnih programa nagrada u poslednjih 10 godina pokazuje da je između 25 % i 35 % inovacija kreirano kroz interorganizacijsku kooperaciju. Sve je više dokaza da kolaborativna inovacija nosi možda još neshvaćeni potencijal za kreiranje novih javnih politika i usluga. Doduše, ona ne mora da je efektivna u svim kontekstima, npr. kad postoje političke preferencije za poverljivošću i isključenjem, kad su geografski regioni ili oblasti politike ophrvane ideološkim, religioznim i etničkim konfliktima, pa i kad postoje velike neravnoteže među ključnim stakeholderima u raspolaganju moćnim resursima.

Zaključak

U radu je pokazano da rastuće interesovanje za inovacije u javnom sektoru u suštini proizilazi iz narastajućeg nesklada između struktura novih ekonomskih i socijalnih problema sa kojima se suočavaju vlade (javni sektor) i postojećih struktura ili koncepta upravljanja. U tom obrazloženju oslonac je bio na diskursima državnog, vladinog upravljanja koji povezuju istraživanja u javnoj upravi i konkretne inicijative za javne politike u širi kontekst pogodan za razumevanje javnog sektora. Analizirane su tri paradigme upravljanja sa stanovišta generisanja inovacija i njihove različite implikacije na uloge stakeholdera. Novonastajući koncept mrežnog, kolaborativnog upravljanja koji u svom jezgru ima javnu vrednost, može se oceniti kao racionalna institucionalna reakcija na dosad forsiranu statičku

efikasnost zagovaranu od izvesnih *laissez faire* ekonomista. U ime ove efikasnosti su negirana nastojanja vlade i javnog sektora da eksperimentiše i inovira, održava javnu infrastrukturu, jer isti ne zna da efikasno upravlja ni javnim novcem. To je uzrokovalo deficit inovacija u javnom sektoru.

Javni sektor je ključna institucija za realizaciju kolektivnih ciljeva građana. Novi, kompleksni, 'wicked' problemi, izvan stvarnosti regularnih očekivanja, nameću potrebu za inoviranjem kako bi se uspostavio balans između privrede i struktura upravljanja koje je podržavaju. U evolutivnoj ekonomiji i otvorenom društvu postoji potreba za eksperimentisanjem i inoviranjem, kako u politikama, tako i u upravljanju, 'samo da bi se držao korak' (Potts, 2009). Ovde dobro pristaje 'hipoteza crvene kraljice' po kojoj porast fitnesa u jednom sistemu (npr. u privatnom sektoru usled inovacija, tj. 'bržeg trčanja') ima tendenciju da uslovi opadanje fitnesa u drugom sistemu (javni sektor, vlada, zbog nedostatka inovacija). Ovakav odnos otvara mogućnost za porast rent seekinga u nepromenjenom sistemu sa tendencijom da izjede sisteme kojim upravlja.

Reference

1. Albury, D. (2011). Creating the Condition for Radical Public Service Innovation. *Australian Journal of Public Administration* Vol. 70, No. 3, 227-235.
2. Bao, G. et al. (2013). Beyond New Public Governance. *Administration and Society*, Vol. 45, No. 4, 443-467.
3. Bason, C. (2010). *Leading Public Sector Innovation: Co-creativity for a Better Society*. Bristol, Policy Press.
4. Bekker, V., et al. (2012). *Beyond Fragmentation and Interconnectivity: Public Governance and the Search for Connective Capacity*. ISSO Press Amsterdam.
5. Bekker, V. et al, (2013). Social Innovation in Public Sector: An Integrative Framework, <http://www.lipse.org/userfiles/uploads/Working%20paper%201%20Bekkers%20et%20al.pdf>
6. Benington, J., & Moore, M. (Eds.). (2010). *Public Value: Theory and Practice*. Basingstoke, Macmillan.
7. Burgoyne, J. (2008). The Future of Public Services: A Search for a New Balance. *Australian Journal of Public Administration*, Vol. 67, No. 4, 390-404.
8. Conklin, J. (2005). *Wicked Problems and Social Complexity*. John Wiley and sons: NY.

9. Engestrom, Y. (2010). *From Teams to Knots, Activity-Theoretical Studies of Collaboration and Learning at Work*. Cambridge University Press.
10. Hartley, J. et al. (2013). Collaborative Innovation: A viable Alternative to Market Competition and Organisational Entrepreneurship. *Public Administration Review*, Vol. 73, No. 6, 821-830.
11. Head, B., & Alford, J. (2013). Wicked problems: Implications for Public Policy and Management. *Administration and Society*, march 28, 2013, 1-29.
12. Koppenjan, J., & Klijn, E. (2004). *Managing Uncertainty in Networks: Public Private Controversies*. Routledge, London.
13. March, G., & Olsen, P. (1989). *Rediscovering Institutions: The Organisational Basis of Politics*. Free Press, New York
14. Moore, M. (1995). *Creating Public Value. Strategic Management in Government*. Harvard University Press.
15. Moore, M., & Hartley, J. (2008). Innovation in Governance. *Public Management Review*, Vol. 10, No. 1, 3-20.
16. Mulgan, G., & Albury, D. (2003). *Innovation in Public Sector*. London Cabinet Office
17. Osborne, S., & Brown, L. (2011), Innovation, Public Policy and Public Services Delivery: the Word that Would be King. *Public Administration*, Vol. 89, No. 4, 1335-1350.
18. Osborne, S., & Brown, L., (2014). *Handbook of Innovation in Public Sector Services*. Edward elgar, Cheltenham
19. Potts, J. (2009). The Innovation Deficit in Public Services: The Curious Problem of too Much Efficiency and not Enough Waste and Failure. *Innovation: Management, Policy and Practice*, Vol. 11, No. 1, 34-43.
20. Rittel, W., & Webber, M. (1973). Dilemmas in General Theory in Planning. *Policy Sciences* 4, 155-169.
21. Stoker, G. (2006). Public Value Management: A New Narrative for Networked Governance. *American Review of Public Administration*, Vol. 36, No. 1, 41-57.
22. Tiesman, R. et al, (2009). *Managing Complex Governance Systems*. Routledge, UK.
23. Webber, E., & Khademian, A. (2008). Wicked Problems, Knowledge Challenges and Collaborative Capacity. *Public Administration Review*, Vol. 68, No. 2, 334-349.
24. Walker, R., et al. (2011). Management Innovation and Organizational Performance. *Journal of Public Administration Research and Theory*. Vol. 21, No. 2, 367-386.

GROWING IMPORTANCE OF PUBLIC SECTOR INNOVATIONS: WHERE DOES IT COME FROM?

Abstract: Innovations in the public sector recently have captured the growing attention of both scientists and practitioners. The purpose of this paper is to show that the above mentioned interest in the public sector innovation essentially stems from the noticeable gap between the structure of new economic and social problems faced by the government (public sector) and the existing structures and concepts of governance. Relying on institutional and organizational theory of governance, the paper, first, points out to the specific nature of innovation in the public sector. Second, in interpreting the growing pressures policymakers and public officials are facing with, the concept of complex and conflicting ('wicked') problems (as a special challenge for the government) is highlighted. Third, having examined what implications the previous concepts or paradigms of governance produced in generating innovation, it is elaborated how placing of wicked problems in the core of emerging (network and collaborative) paradigm of governance would contribute to innovative services and public policies. It could be, to a large extent, concluded that the emphasis on these challenges for modern governments is associated with the ongoing debate about the role and scope of government.

Keywords: public sector innovation, governance, "wicked" problems

EFIKASNOST RADA INSTITUCIJA U OBLASTI ZAŠTITE KONKURENCIJE: PRIMER TRŽIŠTA MOBILNE TELEFONIJE U REPUBLICI SRBIJI

Dr Boban Stojanović*, Zorana Kostić i Dr Jelena Šaranović**

Apstrakt: Efektivna konkurencija je poželjno stanje na tržištu i ukoliko ne postoji, mora se utvrditi merama politike zaštite konkurencije. Imajući to u vidu, kompetitivni poslovni ambijent i konkurentno ponašanje ekonomskih subjekata treba kontinuirano stimulisati. Analitički pregled rada institucija u oblasti zaštite konkurencije i ocena uspostavljenog regulatornog okvira naričito dobijaju na značaju u procesu pridruživanja Srbije Evropskoj uniji. Analizirajući institucionalni kapacitet politike zaštite konkurencije, osvrnućemo se na efikasnost rada institucija na tržištu mobilne telefonije Republike Srbije. Korišćenjem mehanizama za podsticanje konkurencije i primenom instrumenata tržišne regulacije vrši se sveobuhvatna zaštita interesa svih ekonomskih aktera. Posebna pažnja u radu biće posvećena analizi postignutih rezultata politike zaštite konkurencije u periodu 2010-2014. godina u Srbiji i zemaljama u okruženju.

Ključne reči: konkurencija, politika zaštite konkurencije, institucije, Republika Srbija, tržište mobilne telefonije.

Uvod

Konkurentski pritisak je osnovni pokretač privrednog napretka. Konkurencija je instrument koji omogućava stabilnost i efikasno korišćenje ograničenih resursa ekonomskih subjekata. Stimulisanje konkurentskog ambijenta stvara predvidive i nediskriminatorne uslove poslovanja. Permanentnim ispitivanjem promena uslova konkurencije mogu se otkloniti negativni efekti koje pojedine radnje mogu imati na intenzitet konkurencije na određenom tržištu. Preduzimanje aktivnosti na planu otklanjanja utvrđenih prepreka jedan je od preduslova za uspostavljanje efektivne konkurencije na tržištu. Politika zaštite konkurencije, kao segment ekonomske politike, ima za cilj zaštitu konkurencije, odnosno, onemogućavanje narušavanja konkurencije. Ona ne sme da postane politika zaštite konkurenata, budući da se na taj način narušava konkurencija.

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

** Visoka ekonomska škola strukovnih studija Peć u Leposaviću

Imanentna težnja tržišnih učesnika da ograniče konkurenciju nameće potrebu za regulativnom ulogom državnih institucija. Delovanje institucija u oblasti zaštite konkurencije usmereno je na praćenje, analizu i regulaciju tržišta u cilju obezbeđivanja optimalnih uslova za razvoj. Efikasan rad institucija treba da osigura uslove za ravnopravno poslovanje svih učesnika na tržištu. Korišćenjem mehanizama za podsticanje konkurencije i primenom instrumenata tržišne regulacije, vrši se sveobuhvatna zaštita interesa svih ekonomskih aktera.

Proces analitičkog pregleda rada institucija u ovoj oblasti naričito dobija na značaju u procesu pridruživanja Republike Srbije (R. Srbija) Evropskoj uniji. Pregovaračko poglavlje 8, koje obuhvata politiku konkurencije, predstavlja najznačajniju aktivnost Komisije za zaštitu konkurencije u okviru procesa pridruživanja R. Srbije. Ono je podeljeno u tri potpoglavlja: zaštita konkurencije u užem smislu (za koju je nadležno Ministarstvo trgovine, usluga i telekomunikacija i Komisija za zaštitu konkurencije); kontrola državne pomoći (za koju je nadležna Komisija za kontrolu državne pomoći i Ministarstvo finansija) i liberalizacija (nadležno Ministarstvo privrede).

Postojeći zakonski, institucionalni i administrativni okvir za zaštitu konkurencije je nužno unapređivati prema referentnim međunarodnim smernicama i uputstvima. Ujednačavanje nivoa pravne i institucionalne harmonizacije podrazumeva dodatno ugrađivanje u nacionalni pravni okvir onih rešenja koja nisu sadržana u domaćem zakonodavstvu. Za ostvarivanje efikasnog regulatornog okvira potrebna je sveobuhvatna institucionalna saradnja na polju zaštite konkurencije, transparentnost u radu i sinhronizovano delovanje.

Efikasnost politike zaštite konkurencije

Konkurencija je proces u kome vredniji i inovativniji učesnici na tržištu ostvaruju svoje funkcije cilja, utičući istovremeno i na povećanje društvenog blagostanja. Efektivna konkurencija vodi ostvarivanju ekonomskog i šireg društvenog napretka. Politika zaštite konkurencije je važan deo ekonomske politike kojom se određuju okvirni uslovi za ponašanje učesnika na tržištu. Slobodno delovanje konkurencije i stvaranje funkcionalnog tržišta osnovni su prioriteti politike koja ima ulogu da obezbedi jednake uslove za sve tržišne aktere. „Smatra se da politika zaštite konkurencije ima tri cilja: a) održavanje konkurentskih tržišnih struktura i sprečavanje monopolizacije tržišta; b) kontrolu i eventualno sprečavanje tajnih i javnih sporazuma ili

koncentracije; c) sprečavanje zloupotrebe dominantne pozicije, koja se ogleda u politici visokih cena, uslovljavanja dobavljača ili kupaca, uvođenje barijera stvarnim ili potencijalnim konkurentima” (Stojanović, 2012, 176). Kao jedna od najvažnijih politika neophodnih za funkcionisanje slobodnog tržišta, ona umanjuje neizvesnost sa kojom se suočavaju učesnici na tržištu, predupređuje nedozvoljena ponašanja, dovodi do jačanja konkurencije na tržištu, odnosno do povećanja ekonomske efikasnosti privrednih subjekata, ponude kvalitetnijih roba i usluga potrošačima i rasta privrede u celini.

Jedna od osnovnih namera tržišno orijentisanih ekonomija je obezbeđivanje konkurentnih tržišnih uslova, odnosno razvoj konkurentne tržišne strukture. U otvorenoj tržišnoj ekonomiji postoji potreba za definisanjem i sprovođenjem ekonomske politike koja treba da podrži efikasno funkcionisanje proizvodnje i razmene. Misija politike konkurencije je poboljšanje uslova konkurencije na svim segmentima tržišta. Nesmetano takmičenje koje uključuje slobodno kretanje robe, usluga, kapitala i ljudi, stvara prostor za ostvarivanje sinergijskih efekata. Glavni zadatak politike konkurencije uspostavljanje i održavanje konkurencije na tržištu destimulisanjem aktivnosti koje utiču na slabljenje konkurencije, kao poboljšanje uslova za slobodnu trgovinu. Politika konkurencije nastoji da obezbedi delikatnu ravnotežu međusobno suprotstavljenih ciljeva. Zaštita učesnika na tržištu od prekomerne tržišne moći kompanija i zloupotrebe dominantnog položaja treba da poboljša poslovne mogućnosti preduzeća (Stojanović i Kostić, 2013, 325-338). Politika zaštite konkurencije je veoma osetljiva oblast koja zahteva ulaganje velikih napora od strane države kako bi se stvorio ambijent za intenziviranje i poboljšanje uslova konkurencije na svim segmentima tržišta.

Za praćenje uspešnosti zemlje u sprovođenju politike zaštite konkurencije i ocenu njene delotvornosti mogu se koristiti nacionalni i međunarodno prihvaćeni pokazatelji. Tranzicioni napredak zemalja u oblasti politike zaštite konkurencije može se pratiti korišćenjem indikatora koji su zastupljeni u metodologiji Evropske banke za obnovu i razvoj (EBRD). Evropska banka za obnovu i razvoj ocenama od 1 do 4+ meri napredak zemalja u oblasti politike zaštite konkurencije. Ocena 1 označava nepostojanje zakonodavstva i institucija za zaštitu konkurencije, dok se ocena 4+ dodeljuje zemljama koje su u domenu politike zaštite konkurencije postigle značajne rezultate u ovoj oblasti. Na ostvarene rezultate utiče prvenstveno efikasnost rada institucija i stepen usaglašavanja pravnog okvira jedne zemlje sa međunarodnim standardima. U Tabeli 1 prikazani su rezultati u sprovođenju politike zaštite konkurencije u R. Srbiji i zemljama u

okruženju u poslednjih pet godina. Na osnovu analize stanja i utvrđivanja trenda mogu se izvući zaključci o naporima zemalja da uspostave konkurentne uslove poslovanja na tržištu.

Tabela 1 Ocena sprovođenja politike zaštite konkurencije u zemljama u okruženju

	2010	2011	2012	2013	2014
Bosna i Hercegovina	2	2	2	2	2+
Crna Gora	2	2	2	2	2+↑
BJR Makedonija	2.33	3	3	3	3-
Albanija	2	2	2	2	2+
Bugarska	3	3	3	3	3
Rumunija	3	3	3	3	3+
Slovenija	3	3	3	3	3-
Hrvatska	3	3	3	3	3+↑
Mađarska	3	4	4	3	3+
R. Srbija	2.33	2	2	2	2+

Izvor: Autori, prema EBRD, The Transition Report 2014

Prema navedenom indikatoru, najbolje rezultate u oblasti zaštite konkurencije i sprečavanja zloupotrebe dominantnog položaja u 2014. godini ostvarile su Hrvatska, Mađarska i Rumunija, koje su ocenjene ocenom 3+. R. Srbija je ocenjena sa 2+, tako se može reći da je ostvaren neznatan napredak u 2014. godini nakon perioda višegodišnje stagnacije.

Problemi u oblasti nedovoljne efikasnosti antimonopolske politike i postojanje visokih nivoa dominacije na tržištu R. Srbije, istakli su u prvi plan poređenje rezultata sa susednim zemljama. Ocena ovih indikatora data je u studiji Svetskog ekonomskog foruma za 2014. godinu u kojoj je analizirano 144 zemalja. Na polju efikasnosti antimonopolske politike, R. Srbija je najlošije rangirana među analiziranim zemljama i zauzima 126. mesto sa skorom 3.3 (Tabela 2). Ovaj rezultat navodi na zaključak da antimonopolska politika u nedovoljnoj meri promoviše konkurenciju na tržištu. Merenje nivoa tržišne dominacije u Srbiji dovodi do sličnih zaključaka. Naime, R. Srbija je sa skorom 2.8 na 136. mestu prema ovom indikatoru što upućuje na zaključak na pojedinačnim tržištima dominira relativno mali broj preduzeća. Međutim, dominantan položaj nije *a priori* štetan i antimonopolskim zakonodavstvom nije zabranjen. Zakonom je zabranjena njegova zloupotreba koja uključuje radnje kojima se ograničava, sprečava ili narušava konkurencija.

Tabela 2 Intenzitet konkurencije i efikasnost antimonopolske politike u 2014.

Zemlja	Efikasnost antimonopolske politike ¹		Nivo tržišne dominacije ²	
	Indeks (1-7)	Rang/144	Indeks (1-7)	Rang/144
BiH ³	/	/	/	/
Crna Gora	3.7	101	3.5	92
BJRMakedinja	4.2	62	3.7	70
Albanija	3.4	120	2.9	131
Bugarska	3.4	122	3.2	115
Rumunija	3.8	89	3.8	61
Slovenija	3.9	77	3.7	74
Hrvatska	3.7	97	3.3	110
Mađarska	3.9	80	3.5	88
R. Srbija	3.3	126	2.8	136

Napomene: 1. U kojoj meri antimonopolska politika promovira konkurenciju [1 - ne promovira konkurenciju; 7 - efikasno promovira konkurenciju]; 2. Dominacija u korporativnom sektoru [1 - dominacija malog broja preduzeća; 7 - rašireno učešće velikog broja preduzeća]; 3. Bosna i Hercegovina nije analizirana u najnovijem izveštaju Svetskog ekonomskog foruma za 2014/2015.

Izvor: The Global Competitiveness Report 2014-2015.

Ostvareni rezultati upućuju na zaključak da je nužno povećati institucionalne i administrativne kapacitete politike zaštite konkurencije u Srbiji, postići veći stepen usaglašenosti regulativnog okvira sa međunarodnim standardima i sprovesti politiku zaštite konkurencije na način koji će obezbediti povoljan ambijent za sve učesnike.

Regulatorni i institucionalni okvir za sprovođenje politike zaštite konkurencije

„Konkurentski pritisak je osnovni pokretač svih učesnika na tržištu da budu bolji nego što jesu, pa time i osnovni pokretač privrednog napretka. Konkurentski pritisak predstavlja podsticaj svakom učesniku na tržištu na uložiti maksimalan napor na uvećanju sopstvene ekonomske efikasnosti. Pravo konkurencije može da se definiše kao skup propisa koji treba da obezbede da se konkurencija na tržištu ne narušava na način koji umanjuje blagostanje. U neposrednoj vezi za pravom konkurencije jeste i politika zaštite konkurencije, koja pored propisa koji čine pravo konkurencije, obuhvata i druge aktivnosti države, pre svega uticaj na druge državne politike koje imaju dejstvo na nivo konkurencije na tržištu, odnosno koje mogu da dovedu do narušavanja konkurencije. Cilj politike zaštite konkurencije treba da bude upravo zaštita konkurencije odnosno

onemogućavanje narušavanja konkurencije. Politika zaštite konkurencije ne sme da postane politika zaštite konkurenata (malih i velikih), budući da se na taj način narušava, a ne štiti konkurencija." (Begović i Pavić, 2012, 11-24).

Zakon o zaštiti konkurencije u R. Srbiji usvojen je 2005. godine, čime je prestao da važi Antimonopolski zakon koji je bio na snazi od 1996. do 2005. godine i koji nije značajno dobio regulisanju ove oblasti. Potpisivanjem Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju 2008. godine zaštita konkurencije je izdvojena kao jedna od najznačajnijih obaveza R. Srbije u integracionom procesu. Na taj način je izgradnja institucija i usvajanje regulatornog okvira za zaštitu konkurencije u Srbiji dobilo međunarodnu dimenziju. Svaki restriktivni sporazum i svaka zloupotreba dominantnog položaja može imati prekogranični efekat, pa borba protiv monopolskog ponašanja u R. Srbiji više nije samo obaveza države prema njenim građanima, nego i njena međunarodna obaveza prema Evropskoj uniji. (Graić-Stepanović, 2007, 5). S obzirom na nezadovoljavajuće rezultate, R. Srbija je 2009. godine usvojila Zakon o zaštiti konkurencije koji je kompatibilan sa evropskim pravilima u ovoj oblasti. U cilju uklanjanja kritikovanih nedostataka starog zakona, i stvaranja uslova za fer tržišnu utakmicu, akcenat je stavljen na efikasnijem sankcionisanju povrede konkurencije i obezbeđivanju efikasnijeg načina sprečavanja zloupotrebe dominantnog položaja. Zakonom se, istovremeno, daju veća ovlašćenja Komisiji za zaštitu konkurencije, koja će moći efikasnije da dokazuje i kažnjava učinjene povrede. Uz to, povećan je prag za obaveznu prijavu koncentracije na 20 miliona evra, čime su rasterećeno kapaciteti Komisije. Posebni ciljevi novog zakona mogu se sistematizovati na sledeći način: a) preciziranje i adekvatna transpozicija materijalnih pravila zaštite konkurencije koji se primenjuju u Evropskoj uniji; b) smanjenje tereta administrativnih procedura za privredne subjekte u pogledu obaveze notifikacije, putem podizanja praga kontrole; c) stvaranje pravno-organizacionih uslova za jačanje kapaciteta i proširenje procesnih ovlašćenja Komisije; d) davanje ovlašćenja Komisiji za primenu efikasnih i primenljivih mera u slučajevima povrede konkurencije; e) unapređenje procesno-pravnog režima (Graić-Stepanović, 2007, 6).

Novim Zakonom obezbeđuje se sistematičniji i smisleniji način određivanja osnovnih pravnih instituta i termina u oblasti zaštite konkurencije. Činjenica da se zaštiti konkurencije u R. Srbiji ne pridaje odgovarajući značaj za posledicu ima uspostavljen nedovoljno efikasan ekonomski sistem i uplitanje politike u ovu oblast. Ukoliko država svojim intervencionističkim merama indirektno utiče na formiranje cena na nekom tržištu, to ukazuje na činjenicu da ona nije (bila) u stanju da instrumentima politike zaštite konkurencije uspostavi delotvornu konkurenciju na tom

tržištu. Negativne posledice neadekvatnog (ili u praksi neprimenjivanog) institucionalnog kapaciteta za vođenje efikasne politike zaštite konkurencije mogu biti dalekosežne i sveobuhvatne (Stojanović, Radivojević i Stanišić, 2012, 121-131).

Komisija za zaštitu konkurencije

Komisija za zaštitu konkurencije, kao glavni organ zadužen za sprovođenje propisa kojima se štiti konkurencija, osnovana je Zakonom o zaštiti konkurencije („Službeni glasnik RS”, br. 79/05), kao nezavisna i samostalna organizacija koja vrši javna ovlašćenja u skladu sa ovim zakonom. Komisija ima obavezu da, u skladu sa članom 73. Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju, na odgovarajući način primeni i kriterijume koji proizlaze iz pravila kojima se reguliše konkurencija na tržištu Evropske unije. Komisija ima širok dijapazon nadležnosti (Tabela 3). Prvo, ona rešava o pravima i obavezama učesnika na tržištu odlučujući o tome da li je došlo do povrede konkurencije zaključivanjem restriktivnih sporazuma, zloupotrebom dominantnog položaja ili sprovođenjem koncentracije koja nije odobrena i odlučuje o dozvoljenosti koncentracija. Osim toga, ona određuje upravne mere, novčane kazne i kontroliše njihovo sprovođenje. Takođe, ona vodi evidenciju o prijavljivim sporazumima, o učesnicima koji imaju dominantan položaj na relevantnim tržištima, kao i o koncentracijama. Druga grupa nadležnosti odnosi se na izradu propisa koji se donose u oblasti zaštite konkurencije, predlaganju Vladi donošenje propisa za sprovođenje ovog zakona. Osim toga, Komisija donosi uputstva i smernice za sprovođenje zakona, daje mišljenje nadležnim organima na predloge propisa, kao i na važeće propise koji imaju uticaj na konkurenciju na tržištu, daje mišljenja u vezi sa primenom propisa u oblasti zaštite konkurencije. Treća grupa nadležnosti vezana je za praćenje i analiziranje uslova konkurencije na pojedinačnim tržištima i u pojedinačnim sektorima. Obaveza Komisije je da saraduje sa drugim domaćim i stranim organima u oblasti zaštite konkurencije (član 21. Zakona).

Zakonom o zaštiti konkurencije (član 59) definisane su dve vrste mera za otklanjanje povrede konkurencije: mere ponašanja i strukturne mere. Komisija može da odredi mere koje imaju za cilj otklanjanje utvrđene povrede konkurencije, odnosno sprečavanje mogućnosti nastanka iste ili slične povrede, davanjem naloga za preduzimanje određenog ponašanja ili zabrane određenog ponašanja (mere ponašanja). Međutim, ukoliko se utvrdi značajna opasnost od ponavljanja iste ili slične povrede kao neposredne

posledice same strukture učesnika na tržištu, Komisija može da odredi meru koja bi imala za cilj promenu u toj strukturi radi otklanjanja takve opasnosti, odnosno uspostavljanje strukture koja je postojala pre nastupanja utvrđene povrede (strukturne mere). Strukturna mera se određuje samo ako nema mogućnosti za određivanje jednako ili približno delotvorne mere ponašanja ili ako bi određivanje mere ponašanja predstavljalo veći teret za učesnika na tržištu nego konkretna strukturna mera, odnosno ako ranije izrečena mera ponašanja povodom iste povrede konkurencije nije sprovedena u celini. Zakonom je, u članu 70, predviđena i mera procesnog penala, po kojoj se učesniku na tržištu određuje mera plaćanja penala u iznosu od 500 evra do 5.000 evra za svaki dan ponašanja suprotno nalogu Komisije datom u postupku.

Tabela 3 Pregled aktivnosti Komisije za zaštitu konkurencije u Republici Srbiji u 2014.

VRSTA PREDMETA	Okončani	U toku (31.12.2014)
○ Povrede konkurencije		
Restriktivni sporazumi	/	4
Pojedinačno izuzeće sporazuma od zabrane	18	5
Zloupotreba dominantnog položaja	5	1
Inicijative za pokretanje postupka pred Komisijom i obaveštenja	38	10
Ukupno	61	20
○ Koncentracije učesnika na tržištu		
Odobrene u skraćenom postupku	91	8
Uslovno odobrene u postupku po službenoj dužnosti	2	
Bezuslovno odobrene u postupku po službenoj dužnosti	4	1
Zabranjene u postupku po službenoj dužnosti	/	
Odbačena prijava	1	
Obustavljen postupak	2	
Ukupno	100	9
○ Mišljenja		
Mišljenja na propise od uticaja na konkurenciju na tržištu	5	
Mišljenje o primeni odredbi Zakona o zaštiti konkurencije koje se odnose na koncentracije	22	
Mišljenje o primeni odredbi Zakona o zaštiti konkurencije koje se odnose na povrede konkurencije	12	1
Mišljenja po članu 157. Zakona o stečaju	80	
Ukupno	119	1
○ Sektorske analize	1	
Ukupno	1	

Izvor: Godišnji izveštaj o radu Komisije za zaštitu konkurencije za 2014.

Najveći izazov efikasnoj zaštiti konkurencije predstavlja otkrivanje učinjenih povreda. Ekonomski orjentisan pristup u postupku, podrazumeva da se utvrđivanje činjeničnog stanja postiže detaljnim posmatranjem strukturnih obeležja i konkurentske dinamike u privrednoj grani, analizom ponašanja učesnika na tržištu i merenjem koncentrisanosti tržišta. (Komisija za zaštitu konkurencije R. Srbije, 2015a).

Komisija za zaštitu konkurencije je u toku 2014. godine nastavila da preduzima aktivnosti u cilju obezbeđenja efikasnijeg sprovođenja odredaba Zakona o zaštiti konkurencije, kako putem vođenja postupaka utvrđivanja povreda konkurencije, tako i putem jačanja svesti o značaju zaštite konkurencije. Komisija je donela značajan broj mišljenja na predloge propisa koji imaju uticaj na konkurenciju na tržištu, čime je u izvesnoj meri napređen zakonski okvir u R. Srbiji i omogućeno stvaranje uslova za funkcionisanje tržišta po principima slobodne konkurencije. Pored navedenog, Komisija je, postupajući po zahtevima učesnika na tržištu, dala mišljenja o primeni odredaba Zakona o zaštiti konkurencije, omogućavajući učesnicima na tržištu da usklade svoje ponašanje na tržištu sa pravilima konkurencije.

Republička agencija za elektronske komunikacije

Republička agencija za elektronske komunikacije (RATEL) je nacionalno, nezavisno regulatorno telo za oblast elektronskih komunikacija. RATEL je osnovan saglasno Zakonu o elektronskim komunikacijama („Službeni glasnik RS“, br. 44/10 i 60/13-uS), kao samostalna organizacija koja je nezavisna od državnih organa i koja je izuzeta iz postojeće strukture državne uprave, upravo radi obezbeđivanja višeg stepena samostalnosti i nezavisnosti u vršenju poverenih javnih ovlašćenja. Na taj način obezbeđuje veći stepen efikasnosti delovanja u oblasti elektronskih komunikacija i neophodno distanciranje od političkih uticaja. RATEL regulatornu funkciju obavlja od 2005. godine. Cilj RATEL-ovih aktivnosti je liberalizovano i otvoreno tržište elektronskih komunikacija, pre svega kroz stvaranje stabilnog i predvidivog regulatornog okruženja, što omogućava dalji razvoj sektora, privlačenje investicija, uvođenje novih usluga, dolazak novih operatora, podsticanje konkurencije i zaštitu interesa korisnika. Aktivnosti Agencije treba da obezbede uslove za dalji razvoj elektronskih komunikacija, tako da razvoj telekomunikacionog sektora bude ravnomeran na celoj teritoriji R. Srbije, i da se osiguraju uslovi za ravnopravno poslovanje svih učesnika na tržištu, kako u tehnološkom tako i u ekonomskom smislu.

Razvoj tržišta treba da se obezbedi korišćenjem mehanizama za podsticanje konkurencije, a kada je to neophodno i primenom instrumenata tržišne regulacije. U prioritetne zadatke rada Agencije spada sveobuhvatna zaštita interesa svih učesnika na tržištu, posebno krajnjih korisnika.

Imajući u vidu značaj politike zaštite konkurencije u oblasti elektronskih komunikacija, pažnju ćemo usmeriti na tržište mobilne telefonije u R. Srbiji. Za utvrđivanje sprečavanja, ograničavanja ili narušavanja konkurencije na tržištu potrebno je izmeriti tržišnu snagu učesnika. Ovde se pojam tržišna snaga koristi kao instrument ekonomske analize i pokazatelj relativne veličine preduzeća na posmatranom tržištu. Prema Zakonu o elektronskim komunikacijama iz 2014. godine mobilni operater ima značajnu tržišnu snagu na relevantnom tržištu ako sam ili zajedno sa drugim operaterima ima dominantan položaj, odnosno položaj koji mu omogućava da se u značajnoj meri ponaša nezavisno od konkurenata, svojih pretplatnika i konačno potrošača. Pri tom, treba imati u vidu da je relevantno tržište je skup proizvoda ili usluga koji kupci smatraju zamenljivim zavisno od namene, svojstava i cena, a relevantno geografsko tržište područje na kome preduzeća nude relevantne proizvode i usluge, na kome su uslovi konkurencije homogeni i koji se od drugih prostora razlikuju po tim uslovima (Stojanović, 2012, 177).

Prilikom utvrđivanja pojedinačne značajne tržišne snage naročito se uzimaju u obzir: veličina operatera i njegovih konkurenata, posebno u pogledu broja korisnika i prihoda na relevantnom tržištu; kontrola nad infrastrukturom; tehnološka prednost operatera; nedostatak ili nizak nivo pregovaračke moći kupaca; lak ili povlašćen pristup tržištima kapitala; stepen diversifikacije proizvoda ili usluga; ekonomija obima; nedostatak potencijalne konkurencije i drugo.

Prilikom utvrđivanja zajedničke tržišne snage naročito se uzimaju u obzir: zasićenost tržišta; stagnacija ili umereni rast tražnje; mala elastičnost tražnje; homogenost proizvoda; sličnost strukture troškova; sličnost tržišnih udela; nedostatak tehničkih inovacija; nedostatak pregovaračke moći kupaca; nepostojanje potencijalne konkurencije; postojanje različitih neformalnih i drugih veza između operatera; nepostojanje ili ograničenost prostora za cenovnu konkurenciju (Zakon o elektronskim komunikacijama, 2014). Ukoliko na relevantnom tržištu ne postoji delotvorna konkurencija (kao i na usko povezanom tržištu), utvrđuje se operater koji, pojedinačno ili zajedno sa drugim operaterima, na tom tržištu ima značajnu tržišnu snagu. RATEL je doneo Odluku o određivanju 9 relevantnih tržišta („Službeni

glasnik RS“, broj 59/11) podložnih regulaciji u Republici Srbiji. To su: maloprodajno tržište pristupa javnoj telefonskoj mreži na fiksnoj lokaciji; veleprodajno tržište originacije poziva u javnoj telefonskoj mreži na fiksnoj lokaciji; veleprodajno tržište terminacije poziva u javnoj telefonskoj mreži; veleprodajno tržište (fizičkog) pristupa elementima mreže i pripadajućim sredstvima (uključujući deljeni i potpuni raščlanjeni pristup lokalnoj petlji); veleprodajno tržište širokopojasnog pristupa; veleprodajno tržište iznajmljenih linija; veleprodajno tržište terminacije poziva u mobilnoj mreži; maloprodajno tržište distribucije medijskih sadržaja i maloprodajno tržište javno dostupne telefonske usluge sa fiksne lokacije. Za devet navedenih relevantnih tržišta podložnih prethodnoj regulaciji, na kojima je identifikovano ukupno pet operatora sa značajnom tržišnom snagom, kontroliše se sprovođenje utvrđenih regulatornih obaveza, i to pre svega, standardnih ponuda i načina formiranja regulisanih cena. Standardne ponude su obavezne kao regulatorna mera za četiri operatora koja imaju značajnu tržišnu snagu na šest veleprodajnih tržišta (Telekom Srbija a.d., Orion Telekom d.o.o., Telenor d.o.o. i Vip mobile d.o.o.).

Rezultati politike zaštite konkurencije na tržištu mobilne telefonije Republike Srbije

Na tržištu mobilne telefonije u R. Srbiji postoji ologopolska struktura s obzirom da su na tržištu prisutna tri učesnika. U oligopolskoj tržišnoj strukturi postoji samo nekoliko prodavaca koji nude slične ili identične proizvode i koji imaju ograničenu tržišnu moć. Analiza koncentrisanosti ponude na ovom tržištu pokazuje stepen u kome je ukupan obim ponude skoncentrisan na manji broj preduzeća.

U cilju merenja koncentracije ponude na ovom tržištu korišćemo Racio koncentracije tri vodeća preduzeća (CR_3). Stepem koncentracije na tržištu, meren preko CR_3 pokazatelja, pokazuje kumulativno učešće tri vodeća operatera na relevantnom tržištu mobilne telefonije u R. Srbiji (Tabela 4). Za određivanje stepena koncentracije ponude koristi se tržišno učešće pojedinačnih učesnika utvrđeno na osnovu ukupnog broja korisnika. Racio koncentracije tri preduzeća može se izračunati korišćenjem sledećeg izraza:

$$CR_3 = X_1 + X_2 + X_3 = \sum_{i=1}^3 X_i$$

gde je X_i tržišno učešće preduzeća koje možemo dobiti pomoću obrasca:

$$X_i = \frac{q_i}{Q} \times 100$$

gde je q_i ukupan broj korisnika mobilne telefonije preduzeća i , a Q ukupan broj korisnika mobilne telefonije na tržištu.

Tabela 4 Merenje koncentracije ponude korišćenjem racija koncentracije CR3

Mobilni operater	Broj korisnika q_i (u milionima)	Tržišno učešće X_i	Racio koncentracije CR_3
Telekom Srbija	4.121.600	44.8%	44.8
Telenor	3.063.600	33.3%	78.1
Vip	2.014.800	21.9%	(CR3) 100
Ukupno:	9.200.000	100%	

Izvor: Autori, prema podacima RATEL-a

Racio koncentracije vodećih preduzeća, teorijski posmatrano, može imati vrednost od 0 do 100. Na posmatranom primeru, vrednost ovog pokazatelja biće ista kao i u slučaju postojanja monopola na tržištu. Dobijena vrednost pokazatelja ($CR_3=100$) pokazuje da se radi o tržištu na kome je koncentracija ponude izuzetno velika. S obzirom na ovu činjenicu, Komisija za zaštitu konkurencije, kao stručna i nezavisna državna institucija, ima ključnu ulogu u zaštiti konkurencije na ovom tržištu.

Analiza konkurencije na tržištu mobilne telefonije može se izvršiti i korišćenjem Herfindal-Hiršmanovog indeksa (HHI). Ovim indeksom se meri koncentracija određenog tržišta. Računski posmatrano, HHI predstavlja zbir kvadrata učešća n preduzeća na relevantnom tržištu i može se iskazati sledećim izrazom:

$$HHI = \sum_{i=1}^n (X_i^2) = (44.8)^2 + (33.3)^2 + (21.9)^2 = 3596$$

pri čemu je X_i tržišno učešće pojedinačnog preduzeća u ukupnoj ponudi na relevantnom tržištu,

$$X_i = \frac{q_i}{Q}$$

gde je q_i ukupan broj korisnika mobilne telefonije preduzeća i , a Q ukupan broj korisnika mobilne telefonije na tržištu. Ovaj pokazatelj uvažava tržišna učešća svih preduzeća u grani i posebnu važnost daje preduzećima sa velikim tržišnim učešćem. Teorijski posmatrano, HHI može imati vrednost između od 0 (potpuna konkurencija) do 10000 (monopol). Imajući u vidu da je vrednost ovog indeksa veća od 2000, može se reći da je posmatrano tržište

koncentrisano. Dobijena vrednost HHI indeksa, koji je mera disperzije koncentracije, signalizira na to da se koncentracija na tržištu mobilne telefonije mora smanjiti, odnosno da je potrebno povećati konkurenciju između učesnika.

„Komisija za zaštitu konkurencije je osnovno pretpostavila mogućnost povrede konkurencije na tržištu mobilne telefonije i vodila je postupak protiv Preduzeća za telekomunikacije „Telekom Srbija“, akcionarsko društvo, Beograd, radi utvrđivanja postojanja zloupotrebe dominantnog položaja. Posebno je praćeno postojanje povrede konkurencije u vidu: „stiskanja marže“ („makaze cena“), primene nejednakih uslova poslovanja na iste poslove sa različitim učesnicima na tržištu (cenovna diskriminacija), vezivanja pružanja usluge veleprodaje ADSL širokopojasnog pristupa internetu, dodelom popusta onim internet provajderima koji se od društva „Telekom Srbija“ snabdevaju i uslugom direktnog pristupa internetu u veleprodaji i ugovaranja uslova pod kojima se pruža usluga direktnog pristupa internetu za međunarodno povezivanje automatskim produžavanjem važenja ugovora za međunarodno povezivanje za naredne 3 godine uz popust od 40% za svako povećanje protoka i drugim uslovima ugovora. (Komisija za zaštitu konkurencije R. Srbije, 2015b).

Posmatrano preduzeće je u avgustu 2014. godine, zatražilo prekid postupka podnošenjem Predloga obaveza koje je spremno dobrovoljno da preuzme i da ih se pridržava u roku od dve godine radi otklanjanja mogućih povreda konkurencije. Obaveze su predložene u skladu sa činjenicom da su razmatrana dva relevantna tržišta i posedovanje dominantnog položaja na njima u periodu relevantnom za predmetni postupak (2010. i 2011. godina). Društvo „Telekom Srbija“ se obavezalo da za utvrđivanje postojanja „makaza cena“ koristi test „jednako efikasnog operatora“. Zatim, da odnos između cena direktnog pristupa internetu, koji primenjuje prema svojim korisnicima u veleprodaji, primeni i na obračun cena u maloprodaji, pri čemu se ponuda za korisnike formira na osnovu stanja i uslova na tržištu. Uz to, predložena je obaveza ne uvođenja popusta za konkretnu uslugu, koji bi bili uslovljeni istovremenom nabavkom usluge u veleprodaji. Nakon analize stanja na tržištu, ocenjujući predložene obaveze, Savet Komisije je utvrdio da obaveze omogućavaju uspostavljanje efektivne konkurencije na relevantnom tržištu, a po svom sadržaju i efektu odgovaraju merama koje bi Komisija odredila saglasno članu 59. Zakona u slučaju da utvrdi postojanje povrede konkurencije. Shodno tome, Savet Komisije je u novembru 2014. godine doneo zaključak o prekidu postupka ispitivanja povrede konkurencije protiv Preduzeća za telekomunikacije „Telekom Srbija“.

Zaključak

Efikasan rad institucija u oblasti politike zaštite konkurencije mora da obezbedi zaštitu konkurencije, a ne konkurenata. Nizak stepen usaglašenosti zakonske regulative, nedovoljan institucionalni kapacitet ili politički pritisak, samo su neki od faktora koji mogu dovesti do zaštite monopola i destimulisanja konkurencije na tržištu. Nepostojanje dugoročne, sveobuhvatne harmonizovane strategije institucionalnih reformi, može da dovede dupliranja troškova, međusobnog preklapanja i sukobljavanja institucionalnih nadležnosti.

Politika zaštite konkurencije je veoma osetljiva oblast koja zahteva ulaganje velikih napora od strane države kako bi se stvorio ambijent za intenziviranje i poboljšanje uslova konkurencije na svim segmentima tržišta. U Srbiji je ostvaren neznatan napredak u 2014. godini nakon perioda višegodišnje stagnacije. Na polju efikasnosti antimonopolske politike, R. Srbija je najlošije rangirana među analiziranim zemljama i zauzima 126. mesto sa skorom od 3.3. Ovaj rezultat navodi na zaključak da antimonopolska politika u nedovoljnoj meri promovise konkurenciju na tržištu. Merenje nivoa tržišne dominacije u R. Srbiji dovodi do sličnih zaključaka. Naime, Srbija je sa skorom 2.8 na 136. mesto prema ovom indikatoru što upućuje na zaključak na pojedinačnim tržištima dominira relativno mali broj preduzeća. Međutim, dominantan položaj nije *a priori* štetan i antimonopolskim zakonodavstvom nije zabranjen. Zakonom je zabranjena njegova zloupotreba koja uključuje radnje kojima se ograničava, sprečava ili narušava konkurencija.

Analiza postignutih rezultata u R. Srbiji u oblasti zaštite konkurencije i efikasnosti nadležnih institucija, pokazuje da je ostvaren nedovoljan tranzicioni napredak u oblasti zaštite konkurencije. Zadatak kreatora tranzicionih procesa u Srbiji je da sprovedu potrebne institucionalne reforme kako bi se otklonio nesklad između normi i faktičkog stanja na tržištu. Ovo pre svega jer je za zaštitu konkurencije potreban politički konsenzus. Zapravo, politika zaštite konkurencije ne sme da postane politika zaštite konkurenata (malih i velikih), budući da se na taj način narušava, a ne štiti konkurencija.

Ostvareni rezultati upućuju na zaključak da je nužno povećati institucionalne i administrativne kapacitete politike zaštite konkurencije u Srbiji, postići veći stepen usaglašenosti regulativnog okvira sa međunarodnim standardima i sprovesti politiku zaštite konkurencije na način koji će obezbediti povoljan ambijent za sve učesnike.

Reference

1. Begović, B. i Pavić, V. (2012). *Uvod u pravo konkurencije*. Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd.
2. European Bank for reconstruction and Development. *The Transition Report 2014*.
3. Graić-Stepanović, S. (2009). Efekti pristupanja Srbije Evropskoj uniji – politika konkurencije. *Konkurencija*, Beograd: Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju.
4. Komisija za zaštitu konkurencije, <http://www.kzk.org.rs/> Accessed April 10 2015.
5. Komisija za zaštitu konkurencije R. Srbije (2015a). *Godišnji izveštaj o radu Komisije za zaštitu konkurencije za 2014. godinu*. Dostupno na: http://www.kzk.gov.rs/kzk/wp-content/uploads/2015/04/godisnji_izvestaj_kzk_2014.pdf
6. Komisija za zaštitu konkurencije R. Srbije (2015b). *Saopštenje za javnost – Prekid postupka pokrenutog protiv Preduzeća za telekomunikacije „Telekom Srbija“, ad* Dostupno na: <http://www.kzk.gov.rs/kzk/wp-content/uploads/2014/12/Saop%C5%A1tenje-za-javnost-Prekid-postupka-protiv-Telekom-a.pdf>
7. *Pregled tržišta telekomunikacija u Republici Srbiji u 2013.* (2014). Republička agencija za elektronske telekomunikacije, Beograd, <http://www.ratel.rs> Accessed April 10 2015.
8. Republička agencija za elektronske telekomunikacije. <http://www.ratel.rs> Accessed April 10 2015.
9. Službeni glasnik Republike Srbije, broj 59/11.
10. Stojanović, B. (2012). Mikroekonomija. Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu.
11. Stojanović, B., Radivojević, V., i Stanišić, T. (2012). Institucionalne pretpostavke efikasnosti politike zaštite konkurencije. *Ekonomski horizonti*, 14(2), 121-131.
12. Stojanović, B., i Kostić, M. (2013). Politika zaštite konkurencije i uticaj tržišne strukture na profitabilnost preduzeća. *Ekonomika preduzeća*, 61(5-6), 325-338.
13. *World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2014-2015*.
14. Zakon o zaštiti konkurencije, http://www.paragraf.rs/propisi/zakon_o_zastiti_konkurencije.html Accessed 10 April 2015
15. Zakon o elektronskim komunikacijama, „Službeni glasnik RS“, br. 44/10 i 60/13-uS http://www.paragraf.rs/propisi/zakon_o_elektronskim_komunikacijama.html Accessed April 10 2015.

EFFICIENCY OF INSTITUTIONS IN THE FIELD OF COMPETITION PROTECTION - THE EXAMPLE OF MOBILE TELEPHONY MARKET IN THE REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: Effective competition is a desirable condition in the market and if it does not exist, it has to be established using the measures of competition policy. Bearing that in mind, competitive business environment and competitive behavior should be continuously stimulated. An analytical overview of institutions' work in the field of competition protection and the assessment of the established regulation framework become particularly important in the process of Serbia's accession to the European Union. Analyzing the institutional capacity of the competition policy, we will deal with the efficiency of the institutions' work in the mobile telephony market of the Republic of Serbia. Through the use of mechanisms for fostering competition and the application of instruments of market regulation, an overall protection of interests of all economic actors is being gained. Particular attention in the paper will be paid to the analysis of achieved results of the competition policy in the period 2010-2014 in Serbia and the surrounding countries.

Keywords: competition, competition policy, institutions, Republic of Serbia, mobile telephony market

FINANSIJSKA TRŽIŠTA I PRIVREDNI RAST U ZEMLJAMA CENTRALNE EVROPE: POUKE ZA PRIVREDU REPUBLIKE SRBIJE

Dr Igor Mladenović*, Dr Slobodan Cvetanović** i Mladen Vučković***

Apstrakt: Nekadašnje socijalističke, a danas zemlje članice Evropske unije, Češka, Mađarska, Poljska, Slovenija i Slovačka spadaju u grupu zemalja Centralne Evrope. U ovim zemljama (CE5) nivo razvijenosti finansijskih tržišta znatno je niži u poređenju sa razvijenim privredama EU, čak i nakon dvadesetpet godina od početka njihovog procesa tranzicije. Poslednjih šest godina svedoci smo da finansijska kriza ima ozbiljne posledice, kako na realni, tako i na finansijski sektor u zemljama Centralne Evrope. Istraživačko pitanje koje se nameće jeste kakva je bila veza između nivoa razvijenosti finansijskih tržišta i realne stope privrednog rasta u Češkoj, Mađarskoj, Poljskoj, Sloveniji i Slovačkoj i kakva se poruka na na bazi njihovog iskustva može preneti kreatorima ekonomske politike u Republici Srbiji. U cilju traženja odgovora na ovo pitanje u radu ćemo analizirati realnu stopu privrednog rasta i pokazatelje razvijenosti finansijskih tržišta u pomenutim zemljama u periodu 2002-2011. Na ovaj način, pokušaćemo da modeliramo statistički značajnu vezu između ovih pokazatelja.

Ključne reči: finansijska tržišta, privredni rast, zemlje Centralne Evrope

Uvod

Brojna empirijska istraživanja potvrdila su tezu o značaju finansijskih tržišta za ekonomski rast (Mladenović, Cvetanović, Vasić, 2014, 125). Uvažavajući ovu činjenicu pokušaćemo da istražimo ulogu ovih finansijskih institucija u finansiranju privrednog rasta pet zemalja Centralne Evrope (CE5- Mađarske, Poljske, Slovačke, Slovenije i Češke). Pokretački impuls za ovakvo istraživanje nalazimo u činjenici da i dvadeset godina nakon tranzicionog procesa, ova vrsta finansijskih institucija značajno zaostaje za onima u razvijenim privredama Evropske unije. Uzimajući ovu činjenicu u obzir postavlja se pitanje da li je moguće na bazi iskustava ovih zemalja skratiti evolucionu put razvoja finansijskih tržišta u Republici Srbiji (R.

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

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

*** Centar za poslovnu i inovacionu podršku Niš, e-mail: office@cpip.rs

Srbija). Da bismo mogli da steknemo jasan uvid u evolucionu tok izgradnje finansijskog sistema u zemljama Centralne Evrope mi ćemo ovaj evolucionu tok podeliti na dva perioda: period prve decenije tranzicije i post tranzicionu period. U analizi prvog perioda osvrnućemo se na sam tranzicionu proces u ovim zemljama, a u drugom periodu ćemo tražiti doprinos finansijskih tržišta privrednom rastu u ovim zemljama. Vremenski horizon post tranzicionog perioda biće interval 2002-2011.

Prva decenija tranzicije u CE5

Funkcionisanje finansijskog sektora u planskim privredama postavljeno je na fundamentalno različitu principima, nego li u tržišnim privredama. Sama ova činjenica bi nam omogućila da konstatujemo da za kreiranje jakog i efikasnog finansijskog sistema u tranzicionim privredama treba dosta vremena. Naime, banke u planskim privredama, tj., u pred tranzicionom periodu, bile su instrument realizacije planskog procesa, u skladu sa kojim su alocirale finansijska sredstva stanovništva u industriju. Tržište akcija nije postojalo, tako da nisu postojali ni tržišni finansijski instrumenti, što sve upućuje da eksterni izvori finansiranja koji potiču sa finansijskih tržišta nisu uopšte postojali, pa samim tim nije ni bila značajna uloga finansijskih tržišta za ekonomski rast.

U pred-tranzicionom periodu, u zemljama Centralne Evrope, državna preduzeća su imala svoje planske zadatke. Ti planski zadaci su morali da se ispune, dok su pri tom, troškovi proizvodnje i prodajne cene proizvoda bili unapred poznati i fiksirani od strane države. Preduzeća su imala pravo da akumuliraju finansijske rezerve za unapred definisane ciljeve, a višak preko tog iznosa morao je da se vrati državi. Kriterijumi efikasnosti i finansijske kontrole, koji su poznati u tržišnim privredama nisu postojali u pred tranzicionom periodu u zemljama Centralne Evrope. Ova konstatacija važi i za računovodstvene standarde koji su tipični za tržišne privrede. Finansijske potrebe države bile su u potpunosti zadovoljavane od strane centralne banke, iz uvoza ili pak od strane banaka iz tržišnih privreda, koje su želele da po tržišnim kriterijumima plasiraju višak slobodnih novčanih sredstava. Država je imala neograničeni pristup finansijskim sredstvima, koja su bila u okrilju centralne banke.

U ovim zemljama, u pred-tranzicionom periodu, funkcionisanje centralnih i komercijalnih banaka nije bilo odvojeno i podeljeno, a samim tim i nisu postojele nezavisne finansijske institucije. Mada je u nekim

zemljama, doduše formalno, postojalo nekoliko specijalizovanih banaka. One su sa organizacionog stanovišta zavisile od centralne banke. Naime, i centralne i specijalizovne banke bile su vlasništvo države i pod državnom direktivom. Svaka od specijalizovanih banaka opsluživala je tačno određenu vrstu klijenata. Nacionalne štedne banke prikupljale su štedne privatne depozite i njihov plasman vršili ka sektoru stanovništva, banke za spoljno-trgovinsku razmenu upravljale su međunarodnim transakcijama, dok su investicione banke dodeljivale kredite državnim preduzećima. Investicione banke su bile odgovorne za zadovoljavanje investicionih potreba državnih preduzeća, dok su državni organi bili odgovorni za ispunjavanje planskih privrednih zadataka. Transakcije sa stanovništvom bile su ograničene na prikupljanje štednje stanovništva (mislimo pritom na gotovinu koja je prevazilazila nivo potrošnje) i zatim njeno plasiranje za izgradnju kuća ili kupovine određenih potrošnih dobara.

Osnovni principi i kriterijumi relevantni za finansijsko poslovanje, poput rizika, prinosa, i slično, nisu postojali u bankarskom sektoru u pre tranzicionom periodu. Procena i evaluacija investicionih projekata nije bila razvijena. U slučaju da zajmoprimac nije bio u mogućnosti da servisira svoj dug, banka nije mogla da primora dužnika da izmiri svoj dug instrumentalizacijom procesa likvidacije ili bankrotstva. Ovo iz razloga što zakon o bankrotstvu jednostavno nije ni postojao. Ovakvo stanje u bankarskom sektoru imalo je svoje reperkusije na realnu sferu privrde, čija je bitna odlika bila prekomerni kapaciteti, odnosno nedovoljna produktivnost.

Kolaps planskih privreda otvorio je jednu opštu debatu o tome na koji način izvršiti prelaz sa planske na tržišnu privredu. Srž ove debate bilo je pitanje brzine preorijentisanja sa planske na tržišnu privredu (gradualizam naspram „big beng“ pristupa), ali i definisanje načina na koji će se izvršiti privatizacija. Gledano iz perspektive dvadeset godina nakon započinjana procesa tranzicije, ekonomisti se slažu da je ova debata bila akademskog karaktera, dok je u praksi bio primenjen gradualni i pristup koji je u sebi imao elemente jednog i drugog pristupa. Implementacija tržišnog načina privređivanja, pokazalo se, zahteva drastične izmene u privredi. Realizaciji ovako postavljenog cilja moraju dati doprinos svi članovi jednoga društva. Te iz tog razloga i izgradnja zakonskih okvira, koji su karakteristični za tržišne privrede i njihova primena, zahtevaju duži vremenski interval.

Kao što je opšte poznato način na koji su pojedine zemlje vršile privatizaciju, imalo je direktnu implikaciju na razvoj finansijskog sektora u tim zemljama. Privatizacija putem vaučera i investicionih fondova

stimulisala je nastajanje i razvoj tržišta akcija. Dok je insajderska privatizacija, pod kojom podrazumevamo da je sam menadžment otkupljivao preduzeća, pojačala ulogu bankarskog sektora kao glavnog kreditora industrije. Ovo je takođe imalo specifične implikacije na ulogu države u kreiranju regulacionog okvira za finansijski sistem. Naime, zavisno od primenjenog metoda privatizacije, regulacioni okvir se morao adaptirati zahtevima koji su stajali pred njim. Tako na primer, privatizacija kroz investicione fondove zahteva čvrst i precizan zakonski okvir, koji mora da obezbedi adekvatnu kontrolu i upravljanje fondovima. Na ovakvu konstataciju nas poučava iskustvo Češke privrede, jer postoje dokazi da je upravo zapostavljanje ovakvog zahteva bilo glavni uzrok njenog posustajanja pre skoro petnaest godina (OECD, 1998).

Što se samih metoda privatizacije tiče, koji su primenjeni u tranzicionim privredama Centralne Evrope, generalno govoreći, možemo ih podeliti u tri grupe:

- Prodaja preduzeća zaposlenima i menadžmentu.
- Velike prodaje državne imovine najširoj javnosti putem aukcija, pogodbenom prodajom ili nekom drugom metodom. Ovom metodom državna imovina može, ali i ne mora, ili pak može delimično da bude dostupna za strane državljane.
- Besplatni transfer imovine građanima, gde se njima daje pravo na imovinu koju su svi oni posedovali kolektivno. Vaučeri, kao sertifikati o vlasništvu dela takve imovine, mogu da se koriste kao instrument za realizaciju ovog metoda.

Ova tri metoda su bila primenjena u različitom stepenu u gotovo svim zemljama Centralne Evrope. Vreme je pokazalo da do primene ovih metoda je dolazilo tek onda kada su preduzeća bila spremna za ulazak u privatizacioni proces. U nekim zemljama ovaj trenutak je bio odlagan da bi se preduzeća finansijski restruktuirala, dok se negde ovaj posao prepustao novim vlasnicima, a u proces privatizacije, tj. primenu konkretnih metoda, se ulazilo odmah. Tako na primer, brza prodaja preduzeća menadžmentu bila je odlika privatizacije u Češkoj i Slovačkoj. Dok je preuzimanje preduzeća od strane njenih zaposlenih radnika bilo najizraženije u Poljskoj. Vaučerska privatizacija bila je istaknuta odlika Češkog privatizacionog programa, ali je takođe u izvesnom obimu našla primenu i Poljskoj i u Slovačkoj, s tim što je ovde bila primenjena u inicijalnoj fazi tranzicionog procesa. Mađarska je bila zemlja gde je prodaja stranim državljanima, bila zastupljena u velikom obimu, ali jedino nakon restrukturiranja preduzeća od strane državne

agencije. Ipak, pomenimo i to, da privatizacioni programi još uvek nisu u potpunosti kompletirani i okončani, jer predstavljaju strateško oružje pojedinih vlada u koncipiranju njihovih industrijskih politika.

Uspešno izvršavanje tranzicionog procesa u mnogome zavisi od uspešne tranzicije finansijskog sistema. Ovo iz razloga što finansijski sektor vrši ulogu finansijskog posrednika, ali i ulogu transmissionog mehanizma monetarne politike. Problem rekonstrukcije bankarskog sistema, po mišljenju stručnjaka iz Evropske banke za rekonstrukciju i razvoj (EBRD, 1998), mogao bi se lakše savladati da se je u tranzicionim privredama odmah pristupilo sa izgradnjom finansijskog sistema u kome centralno mesto zauzimaju tržišta hartija od vrednosti, odnosno, *market-based* finansijskog sistema. Napominjemo da je ovo ipak samo jedna od niza teorijskih konsideracija koje su davali različiti stručnjaci. Međutim, mi napominjemo da analize o tome koji tip finansijskog sistema, tržišno orjentisanog - *market based* naspram onog sa konceptom univerzalne banke - *banke based*, nisu dali ubedljive dokaze o tome da vrsta finansijskog sistema utiče na performanse privrednog rasta. Zemlje na istom nivou privredne razvijenosti i sa sličnim stopama dugoročnog privrednog rasta imaju različitu kombinaciju finansijskih institucija (Ross, 2000). Banke i tržišta kapitala pružaju različite vrste usluga kao odgovor na različite vrste finansijskih zahteva. Tako da prisustvo elemenata obe vrste finansijskih sistema omogućava adekvatnu diverzifikaciju rizika i sprečavanju potencijalnih tržišnih imperfektnosti. Mnogo važnija stvar od debate "bank based *versus* market based" sistema je priznanje činjenice da efikasna i dobro kontrolisana finansijska struktura na makro nivou je ključni element u realizaciji brzog i održivog privrednog rasta. Ukoliko svemu ovome dodamo i činjenicu da finansijski sistem u kome centralnu ulogu imaju finansijska tržišta zahteva vrlo razvijeni regulacioni sistem, zatim striktno sprovođenje svih propisanih pravila, onda možemo konstatovati da je ovaj vid finansijskog sistema teško brzo implementirati u tranzicionim privredama. Iz tog razloga, ne treba nas začuditi činjenica što je finansijski sistem, u tranzicionim privredama Centralne Evrope, razvijan u pravcu bankarsko orjentisanog finansijskog sistema (koji je karakterističan za Nemačku i Austriju), pre nego li finansijski sistem sa centralnom ulogom tržišta hartija od vrednosti, koji je karakterističan za SAD i Veliku Britaniju. Ovu konstataciju potkrepljujemo podatkom da bankarski sektor učestvuje sa 85% do 95% u strukturi ukupne finansijske aktive u ovim tranzicionim privredama, što je znatno veći procenat od onoga koji je karakterističan za Veliku Britaniju i koji se kreće oko 50% (IMF, 2001).

Zbog značajne uloge banaka u finansijskom sistemu tranzicionih privreda i značaja privatizacionog procesa u procesu tranzicije, interesantno je da sagledamo i rezultate u privatizaciji bankarskog sektora u zemljama Centralne, najpre prvih deset godina nakon tranzicionog procesa. Na bazi različitih studija i rezultata možemo konstatovati da je ova slika različita od zemlje do zemlje. Od analiziranih zemalja iz Centralne Evrope, u ovom poslu, Mađarska je najuspešnija sa samo 12% bankarske finansijske aktive koja je u vlasništvu države (OECD, 1998), zatim je sledi Češka sa 19%. U ostalim zemljama, državno vlasništvo u bankarskom sektoru je ostalo prisutno u značajnom nivou. U Poljskoj oko 50% bankarskog sektora je u rukama države. U Slovačkom bankarskom sistemu dominiraju tri banke od kojih je jedna u potpunosti državna, a u druge dve učešće države je 51%, odnosno, 35% respektivno. Ove tri banke drže 47% ukupne bankarske aktive u ovoj zemlji. U Sloveniji dve najveće banke su u državnom vlasništvu i dominiraju na tržištu (OECD, 1998). Za ostale zemlje rezultati privatizacije bankarskog sektora dati su Tabeli 1.

Tabela 1 Dostignuti nivo privatizacije bankarskog sektora u 1998.

Zemlje	Učešće finansijske aktive državnih banaka u bankarskom sektoru u %	Učešće finansijske aktive inostranih banaka u bankarskom sektoru u %	Broj banaka	Broj banaka sa većinskim stranim vlasništvom
Češka	18.8	13	45	13
Mađarska	11.8	62	40	27
Poljska	48	16	83	31
Slovačka	50	19	24	8
Slovenija	41.3	6	34	3
Nemačka	52	2.4	3392	-
Francuska	31	-	570	-
Italija	36	5.3	911	-

Izvor: Schröder, 2001.

Tabela 1 nam pokazuje i to da je strano vlasništvo u okviru bankarskog sektora najrazvijenije u Mađarskoj sa 62%, ili 27 od 42 banke su u stranom vlasništvu. Mada moramo napomenuti da je ovo ipak samo izuzetak, jer u većini ostalih zemalja postojala je intencija da se sačuvaju banke u lokalnim rukama. Ovakva intencija ima za posledicu da je u ovim zemljama strano vlasništvo ispod 20% od ukupne bankarske aktive. Ovakvi rezultati uslovljeni su nastojanjima pojedinih država da ulazak stranih banaka učine ne atraktivnim. Naime, neke vlade su se trudile da zadrže svoj udeo u privatizovanim bankama, što je uticalo da se strani investitori uzdrže od investicija u ovim bankama.

Pomenimo i to da se iz Tabele 1 može videti da tema o privatizaciji i stranom vlasništvu u bankarskom sektoru nijebila karakteristična samo za Centralnu Evropu. Ova tema nije ništa manje bila aktuelna i na zapadnoj strani ovoga kontinenta. Naime, iz Tabele 1 možemo jasno videti da je oko polovine bankarskog sektora u rukama države, dok se u Francuskoj i Italiji to učešće kreće oko jedne trećine.

Deset godina od otpočinjana tranzicionog procesa, razvojni tok finansijskih tržišta u tranzicionim privredama Centralne Evrope bio je ograničen. Ako bismo ih uporedili sa tada razvijenim privredama, banke i tržišta hartija od vrednosti u tranzicionim privredama, bila su još uvek u ranoj fazi razvojnog procesa.

Da bi smo ocenili dokle se stiglo sa nivoom razvijenosti finansijskih tržišta u tranzicionim privredama i do kog nivoa se stiglo sa tranzicijom ka tržišnom načinu privređivanja, koristićemo se različitim pokazateljima koji su nam dostupni iz različitih međunarodnih publikacija. Jedan takav pokazatelj je koeficijent privatnih kredita, pod kojim se podrazumeva odnos između iznosa kredita odobrenih domaćinstvima i privatnim preduzećima naspram bruto domaćeg proizvoda (GDP-a). U razvijenim privredama ovaj koeficijent iznosi 1,2 ili 120 ukoliko ga izrazimo u procentima. Podaci za ostale tranzicione privrede prezentovani su u Tabeli 2. Iz nje se jasno uočava da je iznos ovog koeficijenta, izraženog u procentima, u tranzicionim privredama izuzetno niska u odnosu na onaj u razvijenim privredama. Najzavidniju poziciju u ovoj tabeli imaju Češka, zatim slede zemlje u kojima je nivo ovog učešća 20% (Poljska, Slovenija i Slovačka).

Usko povezan sa problematikom kredita jeste nivo štednje u gotovo svakoj nacionalnoj ekonomiji. Nivo štednje u ovim tranzicionim privredama je na niskom nivou. Ovakvo stanje je posledica niske ili pak negativne kamatne stope na depozite, koje su bile karakteristične za gotovo čitav tranzicioni period u zemljama Centralne Evrope. Vrlo često ovakvo stanje je bilo rezultat makroekonomske nestabilnosti i visoke inflacije. Čak i u zemljama sa visokom stopom štednje (poput Slovačke, Mađarske i Poljske u kojima je stanovništvo štedelo oko 35% svog GDP-a u 1997. god.) domaći krediti u GDP-a imaju nizak procenat učešća. Ovo može biti usled činjenice da su velika preduzeća za potrebe njihovog restrukturiranja koristila sredstva iz inostranstva, ili pak što štednja koja se formirala u nacionalnim okvirima nije bila posredničkim kanalima raspodeljena između različitih institucionalizovanih sektora. To znači da se štednja usmeravala u

institucionalne sektore iz kojih je poticala i to upravo ka onim subjektima koji su je i kreirali, tj. za samoinvesticione projekte (OECD, 1999).

Tabela 2 Odobreni krediti privatnom sektoru kao % GDP-a.

Zemlje	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Belorusija				17.6	6.2	6.7	8.5	17.1
Bugarska	7.2	5.8	3.7	3.8	21.1	35.6	12.6	14.2
Hrvatska			47.3	28.6	30.8	28.9	36.4	40.1
Češka			50.8	59.5	59.4	57.4	66.4	60.1
Estonija	18	7.5	10.9	13.8	14.8	18	25.5	25.3
Mađarska	38.8	33.2	28.2	26.2	22.3	21.7	23.4	22.8
Letonija			17.3	16.4	7.8	7.2	10.7	14.1
Litvanija			13.8	17.6	15.2	10.7	9.6	9.5
Moldavija	5.9	5.9	4.1	3	5.8	6.8	6.2	13.9
Poljska	11.1	11.4	12.2	12	12.8	15.9	18.1	20.6
Rumunija						11.5	8.5	12.8
Rusija			11.8	12.1	8.2	7	8.7	12.7
Slovačka				26.9	20.7	24.9		
Slovenija			22.1	23	27.4	28.7	28.6	32.5
Ukrajina		2.6	1.4	4.6	1.5	1.4	2.4	7.6
Nemačka	132.7	130.1	134.4	131.8	136	141.4	152.9	136.1
Francuska	92.8	93.1	91.3	86.2	85.1	80.8	79.9	84.4
Engleska	105.4	104.2	101.6	99.8	102.8	105.5	106.7	107.1
SAD	127.1	123.6	122	121.9	124.9	126.2	127.7	133.1

Izvor: IMF, International Financial Statistic, 1998, www.imf.org

Drugi indikator, na bazi koga možemo da utvrdimo dokle se stiglo sa tranzicijom finansijskog sistema u ovim zemljama je visina kamatne stope na pozajmljena finansijska sredstva od strane banaka. Najniži nivo kamatne stope na pozajmice od banaka u to vreme zabeležen je u Slovačkoj, Češkoj, Poljskoj, i Sloveniji gde je, prema podacima EBRD iz 1996. godine, kamatna stopa varirala između 5% i 10%.

Što se razvijenosti samih tržišta hartija od vrednosti tiče, u tranzicionim privredama Centralne Evrope u periodu od 10 godina nakon tranzicionog procesa, ona nisu dovoljno bila razvijena. Na to nam ukazuju podaci o tržišnoj kapitalizaciji u ovim zemljama izraženoj u relativnom odnosu na GDP. Na taj način se sagledava da su tržišta hartija od vrednosti slabo korišćena kao instrumenti za finansiranje investicija. Najviši nivo ovog relativnog učešća imala je Mađarska u 1998. godini od čak 30%, zatim je Češka sa 25%. Ostali indikatori o nivo razvijenosti tržišta hartija od vrednosti dati su u Tabeli 3.

Iz Tabele 3 se uočava da je nivo kapitalizacije na tržištima zemalja Centralne Evrope niži u odnosu na nivo koji su tada imala razvijena tržišta Zapadnih privreda, i to kako u apsolutnom obimu, tako i u odnosu na GDP.

Ovo ukazuje da su finansijska tržišta u analiziranim tanzicionm privredama u svojoj ranoj razvojnoj fazi. Međutim, ako pogledamo nivo likvidnosti na tržištima Mađarske i Slovačke, koji je meren obimom trgovine naspram nivoa tržišne kapitalizacije, vidimo da je on relativno visok i pokazuje da se intenzivno trguje na tržištima hartija od vrednosti u pomenute dve zemlje.

Tabela 3 Indikatori razvijenosti tržišta hartija od vrednosti u 1998.

	Kapitalizacija tržišta hartija od vrednosti (mlrd. \$)	Kapitalizacija tržišta hartija od vrednosti kao % GDP-a	Obim trgovanja na tržištima hartija od vrednosti (mlrd. \$)	Likvidnost tržišta h. od v.(Obim trgovanja kao % kapitalizacije)
Češka	13,9	25,3	5,3	38,1
Mađarska	14	29,5	16,1	115,1
Poljska	20,7	13,1	8,9	43
Slovakčka	0,65	3,1	1	153,8
Slovenija	3,5	18	0,87	24,9
London	2372,7	175	2888	121,7
Frankfurt	1094	51,3	1491,8	136,4
Madrid	402,2	72,7	640,3	159,2

Izvor: Schröde, 2001.

Ukoliko se ovome doda da su realne stope privrednog rasta za pomenute zemlje u periodu od 1994 do 1998. godine 10%; i 21,4%, respektivno, onda s pravom možemo reći da naše istraživačko pitanje, o doprinosu finansijskih tržišta privrednom rastu u prethodnoj deceniji u zemljama Centralne Evrope ima značajnog smisla.

Posttranzicioni period

Za potrebe analize post ranzionog perioda, pokušaćemo da metodom linearne regresije utvrdimo vezu između nivoa razvijenosti finansijskih tržišta i privrednog rasta u CE5 zemljama. Precizno iskazivanje nivoa razvijenosti finansijskih tržišta u jednoj nacionalnoj je izuzetno važan faktor u empirijskim istraživanjima o uticaju ove vrste finansijskih institucija na stopu privrednog rasta. Najčešće korišćen podatak jeste obim trgovanja na berzama kao procenat GDP-a (stock market value traded as GDP%). Ovakav pristup je izuzetno prihvatljiv jer je podesan za kvantitativnu i kvalitativnu analizu. Naime, evropska statistika prati ovaj podatak u svojim zvaničnim godišnjim izveštajima (<http://www.ec.europa.eu/eurostat>). U našem istraživanju zavisna promenljiva je realna stopa rasta bruto domaćeg proizvoda. Podaci o ovoj veličini preuzeti su iz Eurostata, zvanične statistike Evropske unije. Glavni zadatak u ovom istraživanju jeste da odredimo "da li

nivo razvijenosti finansijskih tržišta u jednoj zemlji ima uticaja na privredni rast?". Sa tim u vezi, naša zavisna promenljiva jeste obim trgovanja na berzama kao procenat GDP-a. Podaci o ovoj promenljivoj su dostupni u bazi MMF-a (<http://www.imf.org/external/np/fin/tad/exfin1.aspx>). Model koji želimo da konstruišemo u našem istraživanju obogatićemo i dodatnim varijablama za koje verujemo da takođe imaju uticaj na realnu stopu privrednog rasta i želimo da kontolišemo njihov uticaj na privredni rast u posmatranim privredama.

Prva na listi među kontrolnim varijablama jeste učešće depozita finansijskih institucija u bruto domaćem proizvodu (Financial systems deposit to GDP). Druga na listi kontrolnih varijabli, u našem istraživanju, jeste obim premija životnog osiguranja u GDP-u (Life insurance premium to GDP). Ovaj podatak je preuzet iz iste baze MMF-a. Treća kontrolna varijabla jeste finansijska kriza. Naime, globalna ekonomska kriza, koja je započela u Sjedinjenim američkim državama krajem 2008. godine, brzo se prelila na kontinent Evrope. Svedoci smo bili da nije samo globalni finansijski sistem bio ugrožen sa njenom pojavom. Manje više svi sektori privređivanja u Evropi bili su izloženi posledicama njene pojave. Sve privrede unutar Evropske unije bile su izložene negativnom uticaju finansijske krize. U privredama koje su predmet našeg istraživanja evidentno je da je stopa privrednog rasta u 2008. godini bila niža u odnosu na prethodnu ili je čak dostizala negativan nivo. U 2009. godini sve privrede unutar Evropske unije imale su negativnu stopu privrednog rasta. Upravo je to razlog što smo u našem istraživanju uveli veštačku binarnu promenljivu (dummy) koja je imala vrednost jedan za sve zemlje u godinama krize (2008. i 2009.) i vrednost nula za sve ostale godine u opservaciji.

U našem istraživanju korišćićemo statistički model sa fiksnim efektom (FE). Ovakvo opredeljenje jeste naš pristup da analiziramo uticaj izabranih varijabli koje se menjaju sa protokom vremena. Fiksni efekat istražuje vezu između zavisne, sa jedne i nezavisne i kontrolnih promenljivih, sa druge strane unutar svakog entiteta pojedinačno (u našem slučaju posmatrane zemlje). Svaki entitet ima vlastite karakteristike koje opredeljuju uticaj nezavisnih i kontrolnih varijabli na zavisnu promenljivu (u našem slučaju realnu stopu rasta bruto domaćeg proizvoda).

Regresija, testovi i rezultati

Analiza primenom deskriptivne statistike, ukazuje na korelaciju između zavisne, nezavisne i kontrolnih varijabli (Tabela 4).

Tabela 4 Korelaciona matrica analiziranih veličina

	Real GDP growth rate volume	Financial systems deposits to GDP	Stock market total value traded	Life insurance premium to GDP
Real GDP growth rate volume	1.0000			
Financial systems deposits to GDP	-0.2085	1.0000		
Stock market total value traded	-0.1077	-0.0423	1.0000	
Life insurance premium to GDP	-0.1293	0.1355	0.3213	1.0000

Izvor: Autori

Interesantno je da između nezavisne i zavisne promenljive postoji slaba korelaciona veza, zbog čega pristupamo paneliranju podataka i konstruisanju multiplikovanog regresionog modela, čije rezultate sa fiksnim efektom prikazujemo u Tabeli 5.

Tabela 5 Multiplikovani regresioni model sa fiksnim efektom

Fixed-effects (within) regression			Number of obs		50	
Group variable: Country			Number of groups		= 5	
R-sq:			Obs per group:		min	= 10
	within	= 0.6586		avg		= 10.0
	between	= 0.0364		max		= 10
	overall	= 0.0787				
			F (4,41)			= 19.77
Corr(u _i , X _b)		= -0.8844	Prob > F			= 0.0000

Real GDP growth rate volume	Coef.	Std. Err.	t	P > t	[95% Conf. Interval	
Financial systems deposits to GDP	-.6618995	.1119434	- 5.91	0.000	-.8879738	-.4358253
Life insurance premium to GDP	.219011	.0656526	3.34	0.002	.0864229	.3515991
Dummy	2.502324	1.193021	2.10	0.042	.0929703	4.911678
_cons	-.0409471	.0082244	- 4.98	0.000	-.0575566	-.0243375
	.3111174	.0497004	6.26	0.000	.2107454	.4114893
Sigma_u	.06476146					
Sigma_e	.02110058					
rho	.90402943	(fraction of variance due to u _i)				
F test that all u _i =0:	4, 41) = 12.25			Prob > F = 0.0000		

Izvor: Autori

Iz Tabele 5 možemo zaključiti da svi prediktori imaju statistički značajnu p vrednost. Zaključak, na osnovu rezultata iz Tabele 5, glasi da uz klauzulu *ceteris paribus* povećanje učešća vrednosti trgovine na berzama u GDP-u za 1% imaće uticaj na povećanje realne stope GDP-a za 0,219 procentnih poena. Koeficijent determinacije iznosi 65,85%. Na ovaj način je više nego evidentno da u posmatranim privreda nivo razvijenosti finansijskih tržišta u periodu observacije od 2002 do 2011. godine imao statistički značajan uticaj na stopu privrednog rasta u zemljama Centralne Evrope. Model je takođe pokazao da da učešće finansijske krize ima negativan uticaj na stopu privrednog rasta. Naime, svaka krizna godina uz klauzulu *ceteris paribus* utiče na smanjenje realne stope GDP-a za 0,40 procentnih poena.

Zaključak

Na osnovu rezultata istraživanja zaključujemo da dvadeset godina nakon tranzicionog procesa u Zemljama Centralne Evrope razvoj finansijskih tržišta jeste dugotrajan i relativno spor proces. Na ovakvu konstataciju nas upućuju podaci o tranziciji finansijskih sistema u posmatranim privredama u prvih 10 godina tranzicije. Druga decenija-post tranzicioni period ukazuje da nivo razvijenosti finansijskih tržišta ima statistički značajan uticaj na nivo privrednog rasta u zemljama Centralne Evrope. Naša tvrdnja je tim pre značajna jer je ista izvedena na bazi paneliranih podataka za sve zemlje CE5 i vremenskom intervalu od 10 godina u kome je utkana jedna od najvećih ekonomskih kriza u novijoj istoriji EU.

Interesantno je da udeo depozita finansijskih institucija u GDP-u ima negativan uticaj na privredni rast. Ovo pripisujemo finansijskoj krizi, ali i tipu finansijskog sistema koji postoji u posmatranim privredama. Naime, banke kao dominantni učesnici u finansijskom sistemu ovih zemlaja bile su najranjivije u kriznom periodu. Posebno je interesantna činjenica da u najveći pozitivni uticaj na realnu stopu privrednog rasta u CE5 zemljama za period od 2002. do 2011. godine ima razvoj sektora životnog osiguranja, tačnije povećanje obima premija u ovom sektoru. Ovo upućuje na zaključak da razvoj ostalih nebankarskih institucija u vreme finansijske krize jeste alternativa bankarskom sektoru.

Ovakve poruke su više interesantne i poučne za kreatore makroekonomske politike u Republici Srbiji, naročito u ovom post tranzicionom periodu.

Reference

1. Atje, R., Jovanović B. (1993). Stock Markets and Development, *European Economic Review*, Vol. 37.
2. Barro R. J. "Economic Growth in a Cross-section of Countries," *Quarterly Journal of Economics* 106 (1991): 407-444.
3. Darrat, F., A. (1999). Are Financial Deepening and Growth Causally Related? Another Look at the Evidence, *International Economic Journal*, Vol.13, No.3.
4. European Bank for Reconstruction and Development, 1998. "Transition Report", London, EBRD
5. Griliches Z. "Patent statistics as economic indicators: a survey," *Journal of Economic Literature* Vol.28 No.4 (1990): 1661-1707.
6. <http://www.ec.europa.eu/eurostat>
7. <http://www.imf.org/external/np/fin/tad/exfin1.aspx>
8. IMF Working Paper, 2001. "Financial Sector Evolution in Central European Economies: Challenges in Supporting Macroeconomic Stability and Sustainable Growth", IMF.
9. King, R., Levine, R. (1993). Finance, entrepreneurship, and growth, *Journal of Monetary Economics*, 32.
10. Mladenović I., Cvetanović S., Vasić J., "Razvoj finansijskih tržišta i kvalitet makroekonomskih performansi u R. Srbiji", *Zbornik radova povodom naučnog skupa "Institucionalne promene kao determinanta razvoja Srbije"*, Ekonomski fakultet Kragujevac, 2014, str.125-138.
11. OECD 1999. "OECD Economic Surveys, Slovak Republic", Paris.
12. OECD, 1998. "Bank Profitability, Financial Statements of Banks", Paris.
13. OECD, 1998. "OECD Economic Surveys, Czech Republic", Paris
14. Ross, L., "Bank-Based or Market-Based Financial Systems: Which is Better?", University of Minnesota, June 2000.
15. Schröder, M., 2001. "The New Capital Markets in Central and Eastern Europe", Heidelberg New York.

FINANCIAL MARKETS AND ECONOMIC GROWTH IN THE CENTRAL EUROPE: LESSONS FOR SERBIAN ECONOMY

Abstract: Former socialist, and now members of the European Union, the Czech Republic, Hungary, Poland, Slovenia and Slovakia belong to the group of countries of Central Europe. In these countries (CE5) the level of development of financial markets is significantly lower than in the developed economies of the EU, even after twenty-five years since the beginning of the process njihovog tranzicije. Poslednjih six years we have witnessed that the financial crisis has serious consequences for both the real and on financial sector in the countries of Central Europe. Research question that arises is what was the relationship between the development of financial markets and the real rate of economic growth in the Czech Republic, Hungary, Poland, Slovenia and Slovakia, and what the message on the basis of their experience can be transferred to economic policymakers in Serbia. In order to seek an answer to this question in this paper we analyze the real rate of economic growth and indicators of development of financial markets in these countries in the period from 2002 to 2011. In this way we will try to model a statistically significant relationship between these real indicators.

Keywords: financial markets, economic growth, countries of the Central Europe

IZAZOVI I ISKUŠENJA EKONOMSKE POLITIKE U USLOVIMA NOVIH GLOBALNIH PROCESA

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

Apstrakt: Srpska ekonomska praksa ukazuje na višedecenijsko prisustvo procesa reformi u privredi. Osim toga, proces tranzicije predugo traje i predstavlja dodatno opterećenje za srpsku ekonomiju. Ipak, stiče se utisak da je proteklo i više nego dovoljno vremena da se privreda oporavi i stabilizuje u skladu sa proklamovanom ekonomskom politikom. Višedecenijski ciljevi ekonomske politike Srbije ogledaju se u podsticanju privrednog rasta, povećanju zaposlenosti, životnog standarda, podsticanju investicija, podizanja nivoa konkurentnosti i povećanju izvoza. Privredni razvoj svake zemlje, na srednji i dugi rok, nije moguće ostvariti bez adekvatne ekonomske politike. Nezavršen proces tranzicije, globalna i domaća kriza, kao i novi globalni procesi predstavljaju ključne ograničavajuće faktore ubrzanja tempa privrednog rasta i podizanja nivoa privrednog razvoja Republike Srbije. Pred kreatora ekonomske politike se, usled toga, nužno nameće potreba za pronalaženjem novog pristupa ekonomskim reformama, koje će biti zasnovane na materijalnim i političkim mogućnostima, kako bi se ovaj proces okončao sa zadovoljavajućim efektima. Imajući to u vidu, cilj ovog rada je da ukaže na ključne izazove i iskušenja koji determinišu ekonomsku politiku Republike Srbije u kontekstu novih globalnih procesa.

Ključne reči: ekonomska politika, privredni razvoj, novi globalni procesi, Republika Srbija.

Uvod

Transformacija društvenog, ekonomskog i političkog sistema Republike Srbije (R. Srbija) započela je sa velikim zakašnjenjem u odnosu na ostale ex-socijalističke zemlje. Za nepunih petnaest godina od početka sprovođenja sveobuhvatnog koncepta reformi velika očekivanja građana Republike Srbije zamenilo je razočarenje. Mnogi očekivani ciljevi, poput višeg životnog standarda, niže nezaposlenosti, bržeg ulaska u Evropsku uniju (EU), teško da će biti ostvareni u bliskoj budućnosti.

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

** Megatrend univerzitet, Fakultet za menadžment, Zaječar, e-mail: dalibor.miletic@fmz.edu.rs

Pored mnoštva nedaća koje su zadesile srpsku ekonomiju ipak se stiče utisak da je prošlo i više nego dovoljno vremena da se ekonomija oporavi i krene putem rasta. Takođe, i skromni ekonomski potencijali R. Srbije ukazuju da je do sada trebalo da dođe do ekonomskog preokreta u razvojnom smislu.

U tom pogledu, neophodno je ukazati na primenjeni koncept ekonomske politike u dosadašnjem tranzicionom periodu. Ciljevi ekonomske politike ponavljaju se iz godine u godinu, a ostvareni rezultati nisu ni približno postavljenim. Razvojna strategija nazvana Postkrizni model ekonomskog rasta i razvoja R. Srbije više se i ne pominje. Ključni razlog su nerealno postavljeni ciljevi koji su dokazali svoju iluzornost ubrzo nakon njihovog obelodanjivanja.

Trenutnu ekonomsku poziciju Republike Srbije dodatno opterećuju novi globalni procesi koji su u senci globalne finansijske krize. Kriza u Ukrajini i zaoštavanje u odnosima između Rusije i SAD neosporno utiču na globalne ekonomske tokove. Na male države, poput R. Srbije, u značajnoj meri utiču promene na globalnom nivou. Novonastali globalni procesi stavljaju ekonomsku politiku R. Srbije pred mnoge izazove i iskušenja. Ovo naročito imajući u vidu da je R. Srbija tradicionalno bila između Istoka i Zapada, pre svega, u političkom, ali i u ekonomskom smislu.

U cilju pružanja odgovora na pitanje u kom pravcu bi trebalo profilisati ekonomsku politiku R. Srbije u narednom periodu, u prvom delu rada biće reči o rezultatima ekonomske politike u tranzicionom periodu, a potom će biti dat kratak osvrt na aktuelna dešavanja na globalnom nivou. U trećem delu pažnja će biti usmerena ka ključnim izazovima i iskušenjima koji se nameću nosiocima ekonomske politike prilikom definisanja budućih pravaca razvoja srpske ekonomije. Sinteza ključnih razmatranja biće izvršena na kraju rada.

Tranzicioni rezultati ekonomske politike Republike Srbije

Krajem 2000. godine želja za boljim životom uslovlila je promenu političkog, a u skladu sa tim i ekonomskog kursa u R. Srbiji. Međutim, relativno brzo velika očekivanja zamenjena su kolektivnim razočarenjem, dok je realnost, prema mnogim ekonomskim pokazateljima, postala daleko bolnija nego u prethodnom periodu.

Nakon petnaest godina od otpočinjanja transformacije srpske ekonomije privredni oporavak nije ni na vidiku. Ključno obeležje tranzicionog perioda

su reforme. Reformisanjem srpske ekonomije dobili smo reformisanu privredu koju je bilo potrebno iznova reformisati. Kao krajnji rezultat imamo poziciju koja je daleko od proklamovanih ciljeva (obećanja) s počeka Trećeg milenijuma: veći životni standard, veća zaposlenost i punopravno članstvo u Evropskoj uniji. Ukoliko bi želeli da damo odgovor u kom segmentu su postignuti najbolji rezultati u odnosu na postavljene ciljeve, najlogičniji odgovor bio bi da su nam potrebne nove reforme.

Ostvareni tranzicioni rezultati potvrdili su da nisu održivi na dugi rok bez suštinskih promena u insitucionalnom ambijentu. Ni više od decenije nije bilo dovoljno da se kreira stabilna institucionalna osnova koja bi delovala podsticajno na dugoročno povećanje proizvodnje, zaposlenosti, investicija i izvoza. Bez jasno koncipiranih, dugoročnih i konzistentnih privredno - sistemskih rešenja nema ni ekonomskog napretka.

Osim pomenutog, potrebno je naglasiti da se ekonomske reforme nisu zasnivale na celovitoj i jasnoj strategiji. Parcijalno i nesinhronizovano sprovođenje reformi uvuklo je srpsku ekonomiju u vrtlog institucionalnog vakuuma. Ovo je bila nepremostiva prepreka u sprovođenju reformi.

Ključne determinante ekonomske politike u početnoj fazi tranzicije bile su stabilizacija i liberalizacija. Na način na koji su implementirane u srpsku ekonomiju doprinele su drastičnom smanjenju domaće proizvodnje i značajnom obaranju vrednosti preduzeća. Procesom privatizacije preduzeća su dobila nove vlasnike po izuzetno niskim cenama, pa se sa razlogom može prihvatiti teza mnogih ekonomista da je privatizacijom došlo do rasprodaje državne imovine.

Koliko je reč o ozbiljnom problem govore zvanični podaci da je poništena svaka treća privatizacija (po nekim procenama skoro svaka druga). Nakon neuspešne privatizacije preduzeća su zapala u probleme koje samostalno, a ni uz pomoć države ne mogu da reše. Pored toga, nosioci ekonomske politike izabrali su privatizacioni model koji je predviđao da se privatizacioni prihodi koriste u tekućoj budžetskoj potrošnji, a ne u svrhe privrednog razvoja.

S obzirom da je 2008. godinu obeležila globalna finansijska i ekonomska kriza, rezultati koje je ekonomija R. Srbije ostvarila u prethodnom tranzicionom periodu mogu se posmatrati kroz dva perioda: period pre i posle nastanka krize.

Privredna kretanja do početka globalne krize karakteriše sprovođenje brojnih reformi. U ovom periodu uspostavljena je makroekonomska

stabilnost i održiv i stabilan privredni rast. Izvršeno je restrukturiranje velikih sistema, privatizovan je veći deo preduzeća, i otpočeo proces pridruživanja EU, što je značilo i harmonizaciju brojnih zakonskih rešenja. Ključni ciljevi makroekonomske politike bili su održavanje makroekonomske stabilnosti uz istovremeno ostvarivanje relativno visoke stope privrednog rasta.

Privredna aktivnost nakon 2000. godine odvijala se uz pozitivne procese ekonomske tranzicije, reforme poreskog sistema, tržišta rada, stabilnog kursa dinara, kontinuiranog rasta deviznih rezervi i regulisanje odnosa sa međunarodnim finansijskim institucijama. Međutim, potrebno je istaći da se godinama izolovana i zaštićena srpska privreda nakon dužeg vremenskog perioda suočila sa slobodnom konkurencijom i efektima globalizacije svetske ekonomije. Na dugi rok, posledice su bile ozbiljne po najvažnije razvojne indikatore. U Tabeli 1 dat je pregled kretanja ključnih makroekonomskih indikatora u periodu pre efektuiranja posledica globalne finansijske i ekonomske krize.

Tabela 1 Ključni makroekonomski indikatori u periodu 2001-2008.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
BDP, mil. EUR	820,8	1.037,9	1.220,2	1.451,4	1.751,4	2.055,2	2.355,1	2.744,9
BDP per capita, EUR	1.840,0	2.280,1	2.504,9	2.675,4	2.836,2	3.296,8	3.989,8	4.585,5
BDP, realni rast u %	5,0	7,1	4,4	9,0	5,5	4,9	5,9	5,4
Inflacija	40,1	14,8	7,8	13,7	17,7	6,6	11,0	8,6
Stopa nezaposlenosti	-	-	-	18,5	20,8	20,9	18,1	13,6
Deficit platnog bilansa, milioni EUR	-	-	-	-	-	-	-	-
SDI	2.837,0	3.755,1	4.144,3	5.789,1	4.825,9	5.358,2	7.376,2	8.854,2
SDI	184	500	1.195	774	1.250	3.323	1.821	1.824
Spoljni dug, mlrd. EUR	-	9,40	9,68	9,47	12,19	14,18	17,13	21,08
Javni dug, u % BDP	97,7	68,3	61,7	52,6	50,2	35,9	29,9	28,3
Vrednost dinara u odnosu na evro, kraj perioda	59,71	61,52	68,31	78,89	85,50	79,00	79,24	88,60

Izvor: www.mfin.gov.rs, www.nbs.rs

Na osnovu podataka iz Tabele 1 može se uočiti da je prisutan konstantan rast privredne aktivnosti sa prosečnom stopom rasta od 5,9%. Ovakav rast BDP svakako je značajan rezultat ekonomske politike ostvaren u tranzicionim uslovima. Međutim, u velikoj meri zasnovan je na niskoj startnoj osnovi, porastu javne potrošnje (koja je u velikoj meri imala inflatorni efekat), ali i značajnim gubicima u privredi.

Takođe, treba napomenuti da je ovakav privredni rast ipak bio nedovoljan, imajući u vidu dostignuti nivo privrednog razvoja Srbije. Krajem 2008. godine BDP R. Srbije dostigao je nivo od 73% BDP iz 1990. godine, dok su u isto vreme najuspešnije zemlje u tranziciji odavno prešle nivo BDP iz 1990. godine.

Republika Srbija je u tranzicionom periodu do 2008. godine ostvarila značajan kumulativni realni rast BDP od 47,2% uz relativnu stabilnost cena. Naime, inflacija je smanjena, ali njeni godišnji nivoi ukazivali su na postojanje unutrašnje makroekonomske neravnoteže. I pored brojnih kolebanja od 40,7% u 2001. godini, stopa inflacije je tri puta dostizala jednocifreni iznos u 2003. godini 7,8%, 2006. godini 6,6% i u 2008. godini 8,6%.

I pored značajnih rezultata makroekonomske politike stopa inflacije u R. Srbiji znatno je iznad nivoa inflacije u zemljama članicama Evropske unije, u kojima je prosečna stopa inflacije iznosila oko 5%. Stabilnost opšteg nivoa cena zasnivala se na stabilnosti deviznog kursa i kontinuiranom rastu deviznih rezervi. U posmatranom priodu devizne rezerve povećane su sa 2,8 milijardi EUR u 2002. godini na oko 9,08 milijardi EUR u 2008. godini (www.nbs.rs).

Uprkos ogromnim iznosima povremenih otplata spoljnog duga ostvaren je porast deviznih rezervi u posmatranom periodu, što je vrlo značajna determinanta očuvanja makroekonomske stabilnosti. Ono što je bilo zabrinjavajuće za nosioce ekonomske politike je porast broja nezaposlenih lica, naročito u prvim godinama tranzicije. Već 2008. godine stopa nezaposlenosti je dostigla najniži nivo u posmatranom periodu kada je iznosila 13,6%.

Ekonomska teorija definisala je tzv. Okunov zakon koji ilustruje međuzavisnost između nezaposlenosti i veličine realne proizvodnje (relanog BDP), po kome svako uvećanje nezaposlenosti za 1% iznad prirodne stope nezaposlenosti uslovljava pojavu jaza između stvarnog i potencijalnog BDP za 2,5%. (Veselinović, 2006, 246) Ono što je zabrinjavajuće je da pomenuti zakon nema praktično utemeljenje u našoj privredi. Po rečima nekih

ekonomista, u privredi R. Srbije sve je idealno, samo radnici ne valjaju pa ih otpuštamo.

Povećan priliv stranih direktnih investicija u srpsku privredu po raznim osnovama podsticajno je delovao na dinamiku privrednog rasta. Praksa je potvrdila da je priliv stranih direktnih investicija u direktnoj korelaciji sa procesom privatizacije, tj. dok smo imali šta da privatizujemo povećavao se i priliv stranih direktnih investicija.

Spoljni dug koji je 2002. godine iznosio 9,4 milijardi EUR do početka globalne finansijske krize iznosio je preko 21 milijarde EUR. Uvećanje spoljnog duga, povećan priliv stranih direktnih investicija, kao i desetine milijardi EUR doznaka iz inostranstva najvećim delom usmeren je u tekuću potrošnju, a ne u razvoj privrede.

Značajno razvojno ograničenje razvoja srpske ekonomije predstavlja ukupan javni dug. Ono što se iz prikazanih podataka može primetiti, to je kontinuirano smanjivanje ukupnog javnog duga koji je u 2001. godini iznosio 97,7% BDP da bi 2008. godine iznosio 28,3% BDP.

Međutim, početni relativno dobri ostvareni tranzicioni rezultati nisu bili održivi na dugi rok. Globalna finansijska i ekonomska kriza zaustavila je visoke stope privrednog rasta i izoštrila domaću krizu, koja je bila zanemarena tokom posmatranog perioda. Može se reći da je srpska privreda doživela kolaps sa pojavom globalne finansijske krize.

Ipak, pojava krize dobro je došla "tranzicionim reformatorima" kako bi za sve privredne neuspehe i probleme okrivili globalnu krizu. U to vreme aktuelna je bila tvrdnja da "kriza nije domaća, već je bila uvežena". Samim time, obezbeđeno je opravdanje za rezultate pogrešno koncipirane ekonomske politike nakon 2000. godine.

Osim toga, maltene isti reformatori su se proklamovali kao ključni igrači za prevazilaženje negativnih efekata koje je nosila globalna kriza. Prema njima privreda Republike Srbije je zabeležila daleko manji pad BDP u odnosu na mnoge razvijene zemlje, a ovo je rezultat, pre svega, adekvatnih mera koje su blagovremeno preduzeli. U Tabeli 2 dat je pregled ključnih makroekonomskih indikatora u periodu od 2009. do 2014. godine.

Analiza podataka iz Tabele 2 potvrđuje da je u posmatranom periodu došlo do značajnog smanjenja privredne aktivnosti. Za razliku od prethodnog razvojnog perioda, u posmatranom periodu ostvarena prosečna stopa privredne aktivnosti beleži negativnu vrednost od - 0,3%!

Najdramatičniji pad privredne aktivnosti ostvaren je 2009. godine kada je stopa rasta BDP iznosila – 3,1%.

Tabela 2 Ključni makroekonomski indikatori u periodu 2009-2014

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
BDP, mil. EUR	30.654,7	29.766,3	33.423,8	31.683,1	34.263,0	33.193,5
BDP per capita, EUR	4.187,3	4.082,4	4.620,4	4.401,0	4.783,2	-
BDP, realni rast u %	-3,1	0,6	1,4	-1,0	2,6	-2,0
Inflacija	6,6	10,3	7,0	12,2	2,2	1,7
Stopa nezaposlenosti	16,1	19,2	23,0	23,9	22,1	16,81
Deficit platnog bilansa, milioni EUR	-5.365,7	-5.030,1	-5.808,6	-5.977,9	-4.472,3	-4.369,2
SDI	1.372,5	860,1	1.826,9	669,2	1.228,8	1.210,2
Spoljni dug, mlrd. EUR	22,48	23,79	24,12	25,65	25,78	26,03
Javni dug, u % BDP	32,8	41,8	45,4	56,2	59,6	70,9
Vrednost dinara u odnosu na evro, kraj perioda	95,89	105,50	104,64	113,72	114,64	120,96

Izvor: www.mfin.gov.rs

Na početku globalne finansijske i ekonomske krize R. Srbija je ostvarila manji pad BDP u odnosu na razvijenije zemlje, premda se takav rezultat ne može pripisati dobro koncipiranoj ekonomskoj politici. Bolji položaj u odnosu na razvijene zemlje sveta u kontekstu BDP srpska privreda je ostvarila zahvaljujući svojim slabostima - malom obimu proizvodnje i lošoj privrednoj strukturi, ali i skromnom izvozu.

Spoljnotrgovinska razmena od 2009. do 2014. godine beleži nepovoljnu tendenciju bržeg rasta uvoza od izvoza, što je uslovalo visok deficit u bilansu tekućih transakcija. Najveći nivo deficita ostvaren je 2012. godine kada je iznosio nešto ispod 6 milijardi EUR. U poređenju sa periodom pre pojave globalne finansijske i ekonomske krize, moglo bi se uočiti da je deficit smanjen u odnosu na period pre krize, kao i da je došlo do značajnog poboljšanja eksterne pozicije R. Srbije. Međutim, razlog ovog smanjenja nisu poboljšanja u srpskoj ekonomiji, već je obim razmene smanjen u međunarodnoj trgovini, što je doprinelo smanjenju uvoza, ali i izvoza, i posledično do smanjenja deficita.

Spoljni dug je nastavio svoj dramatični rast i za period od nešto više od deset godina skoro da je tri puta veći. Osim toga, značajno ograničenje u formulisanju ekonomske politike je i sve veći javni dug. U posmatranom

periodu učešće javnog duga u BDP povećalo se sa 32,8% u 2009. godini na 70,9% u 2014. godini!

Pokazatelj koji kreira ugled države među kreditorima i na međunarodnom finansijskom tržištu je kreditni rejting. Na osnovu analize makroekonomskih pokazatelja i procene budućih kretanja ovlašćene međunarodne rejting agencije, poput Standard and Poors, Moodys ili Fitch, određuju kreditne rejtinge. U Tabeli 3 dat je pregled kretanja kreditnog rejtinga Republike Srbije u periodu od 2004. do 2013. godine.

Tabela 3 Kreditni rejting Republike Srbije u periodu 2004-2013

	2004		2005		2006		2007		2008	
	Nov.	Maj	Jul	Feb.	April	April	Jul	Mart	Dec.	
S&P	B+ stabilni	/	BB-	BB- stabilni	/	BB- pozitivni	BB- stabilni	BB- negativni	BB- negativni	
Fitch	/	BB-	BB- stabilni	BB- stabilni	BB- stab.	/	BB- stabilni	/	BB- negativni	
	2009		2010		2011		2012		2013	
	Jul	Dec.	Nov.	Mart	Nov.	Mart	Avgust	Mart	Oktobar	
S&P	BB- negativni	BB- stabilni	/	BB stabilni	/	BB stabilni	BB- negativni	BB- negativni	BB- negativni	
Fitch	/	BB- negativni	BB- stabilni	/	BB- stabilni	/	BB- negativni	/	BB- negativni	

Izvor: www.nbs.rs

Nesumnjivo je da kreditni rejting srpske ekonomije nije na zavidnom nivou. Prisutne su značajne oscilacije. Prema najnovijim izveštajima agencija iz januara 2015. godine, Republika Srbija ima rejting BB - (negativni izgledi) prema Standard and Poor's dok prema agenciji Fitch Ratings ima rejting B + (stabilni izgledi) (www.nbs.rs). Analitičari pomenutih agencija navode da potvrda kreditnog rejtinga R. Srbije i prekid posebnog nadzora odražavaju mišljenje da je opao neposredan rizik od slabljenja kreditne sposobnosti.

Takođe, u narednom periodu neophodno je da se nosioci ekonomske politike fokusiraju na zaustavljanje rasta fiskalnog deficita, kao i učešća javnog duga u BDP. Ovakva kretanja odražavala bi poboljšanje fiskalne i eksterne pozicije države.

Nepovoljno stanje u privredi R. Srbije posledica je pogrešnog koncepta ekonomske politike koja se godinama sprovodi, a globalna finansijska i ekonomska kriza je samo ubrzala i zaoštrila neizbežno suočavanje sa surovom istinom - tzv. "bećarska ekonomija" ne može beskonačno dugo da traje i da uvek ima tragičan završetak.

Primenjeni koncept ekonomske politike u tranzicionom periodu izazvao je najmanje dva krupna problema. Prvo, rezultirao je u slomu realnog sektora i formiranju izuzetno loše privredne strukture. Drugo, na dugi rok nije bio održiv, jer u osnovi zavisi od zaduživanja u inostranstvu. Pojavom globalne finansijske i ekonomske krize, kada je došlo do smanjenja priliva stranog kapitala, limitiranja mogućnosti zaduživanja, smanjenja uvoza i domaće tražnje, pokazala se sva iluzornost primenjene ekonomske politike.

Nasuprot proklamovanih ciljeva, primenjena ekonomska politika dovela je do povećanja nezaposlenosti, spoljnotrgovinskog deficita i visokog javnog i spoljnog duga. Dodajni otežavajući faktor koncipiranju ekonomske politike u narednom periodu su novi globalni procesi koji su zahvatili međunarodno tržište (kriza u Ukrajini, problemi unutar EU i dr).

Novi globalni procesi: Republika Srbija između Istoka i Zapada

Pored svih pomenutih nedaća i ograničenja privrednog razvoja, Republika Srbija se nalazi pred velikim izazovom kome nije ni na koji način doprinela, a čije će posledice zasigurno trpeti. Nakon izbijanja ratnih sukoba u Ukrajini, SAD i EU, s jedne, i Rusija, s druge strane, uveli su međusobno jedni drugima sankcije. Kao posledica uvedenih sankcija došlo je do negativnog uticaja na domaću privredu. Ipak, u kojoj meri će ove sankcije imati uticaj na ekonomske tokove u R. Srbiji zavisice u najvećoj meri od budućih dešavanja na relaciji istok – zapad.

Do pre samo godinu dana većini ekonomista je bio nezamislivo da će doći do zamrznutih odnosa između Rusije i Zapada. Deluje da ovakav razvoj događaja vraća svet u doba kada je geopolitika bila presudni faktor međunarodnih odnosa. Svet se danas suočava sa rizikom mnogobrojnih međudržavnih sukoba svega četvrt veka nakon pada Berlinskog zida. Osim toga, može se reći da je svet ušao u period dubokih političkih, ekonomskih, društvenih i tehnoloških promena koje imaju potencijal da prekinu eru ekonomskih integracija i međunarodnog partnerstva.

Početkom 2015. godine američka organizacija za geopolitičke i strateške analize "Statfor" objavila je analizu pod nazivom: Decenijska prognoza: 2015-2025. Ovom analizom predviđa se mnoštvo problema na nivou sveta: temeljne promene i ozbiljno osipanje EU, promene na teritoriji Rusije, promene u privrednom rastu Kine itd. (Statfor, 2015, 2-3) Vreme će pokazati da li su prognoze tačne, ali definitivno svet je duboko zašao u nove globalne procese.

Pogoršanje političkih odnosa između Rusije i EU negativno utiče na evropsku, ali i srpsku ekonomiju. Prema prognozama mnogih najznačajnijih međunarodnih ekonomskih i finansijskih institucija, osim usporavanja privrednog rasta, doći će i do usporavanja stope zaposlenosti, rasta inflacije u nekim državama, smanjenja investicija i priliva stranog kapitala, kao i do usporavanja rasta međunarodne trgovine.

Tabela 4 Međunarodno okruženje – makroekonomski pokazatelji

	2013	2014	2015	2016	2017
Realni rast bruto domaćeg proizvoda, %					
Svet ukupno	3,3	3,3	3,8	4,0	4,1
EU	0,2	1,4	1,8	2,0	2,0
Evro zona	-0,5	0,8	1,3	1,7	1,7
SAD	2,2	2,1	3,1	3,0	2,9
Rusija	1,3	0,2	0,5	1,5	1,8
Zemlje u razvoju	4,7	4,4	5,0	5,2	5,2
Rast svetske trgovine, %	3,0	3,8	5,0	5,5	5,6
Stopa nezaposlenosti, %					
Evro zona	11,9	11,6	11,2	10,7	10,2
SAD	7,4	6,3	5,9	5,8	5,5
Potrošačke cene, godišnje promene, %					
Evro zona	1,4	0,5	0,9	1,2	1,4
Razvijene ekonomije	1,4	1,6	1,8	2,0	2,0
Zemlje u razvoju	5,9	5,5	5,6	5,2	4,9
Rast cene nafte, u dolarima, godišnje promene, %	-0,9	-1,3	-3,3	-2,0	-2,0

Izvor: International Monetary Fund, 2014.

Prema Međunarodnom monetarnom fondu, u periodu 2015-2017. očekuje se da će globalni ekonomski rast pratiti fiskalno prilagođavanje, poboljšanje uslova na finansijskom tržištu i povoljniji trendovi na tržištu rada. Predviđa se i smanjenje cene sirove nafte za 3,3% u 2015. godini i za 2% u 2016. i 2017. godini.

Ukrajinska kriza i odgovor razvijenih zemalja na sukob interesa Rusije i Ukrajine vode privredu obeju zemalja u recesiju. Odsustvo brzog rešavanja nastalih problema u Ukrajini i zadržavanje uvedenih sankcija na obe strane mogu dovesti do recesije sa nesagledivim posledicama. (Grečić, 2014, 23)

Početkom marta 2015. godine američka medijska kuća "Blumberg" objavila je izveštaj "Mape političkog rizika" kompanije "Aon". Pomenuta mapa izrađuje se svake godine na zahtev bogatih kompanija koje žele da

znaju procenu geopolitičke situacije širom sveta. Prema ovoj mapi, pet ključnih geopolitičkih opasnosti u 2015. godini su (AON, 2015, 9):

- nestabilnost Rusije zbog zapadnih sankcija,
- Rusija i Iran diktiraju uslove na tržištu energenata,
- velika pretnja Islamske države i Boko Harama,
- prelivanje krize s Bliskog Istoka na severnu Afriku,
- visina kamatnih stopa u Americi.

Prema ovoj mapi, R. Srbija je svrstana u zemlje visokog političkog rizika, a istovremeno teži ka privlačenju većih tokova stranih direktnih investicija. Tačnije, R. Srbija je svrstana među države srednjevisokog rizika, poput Bosne i Hercegovine i Moldavije. Ostale države iz regiona dobile su bolju procenu, dok su od Republike Srbije u Evropi gore procenjene samo Ukrajina i Belorusija (www.aon.com).

Kada je reč o R. Srbiji, pet ključnih rizika u 2015. godini su:

- borba Zapada i Rusije za uticaj u politici i ekonomiji,
- hronična nestabilnost institucija i vladavina prava,
- nestabilnost javnih finansija, visoka nezaposlenost,
- opasnost od radikalizacije socijalnih tenzija, i
- Kosovo kao stalni izvor mogućih rizika.

Buduća pozicija R. Srbije u međunarodnoj trgovini zavisi od povećanja izvoza, povećanja međunarodne konkurentnosti i priliva stranih direktnih investicija. Ključ rešenja za pomenute probleme nalazi se u povećanju proizvodnje i unapređenju institucionalne infrastrukture koja je ograničavajući faktor za strane investitore.

Ono što otežava poziciju R. Srbije na međunarodnoj sceni u kontekstu novih globalnih procesa jesu, sa jedne strane, tradicionalno dobri odnosi sa Rusijom, a sa druge strane, strateško opredeljenje za punopravno članstvo u EU. Takođe, R. Srbija ima intenzivnu ekonomsku saradnju i sa Rusijom i sa Zapadom.

Ključne determinante odnosa Republike Srbije i Rusije su:

- R. Srbija uživa podršku Rusije u UN i ostalim međunarodnim institucijama u vezi sa statusom Kosova,
- R. Srbija ima potpisan Sporazum o slobodnoj trgovini sa Rusijom (trgovinska razmena između dve zemlje u 2014. godini iznosila je 3,4 milijardi dolara),

- dug R. Srbije za gas Rusiji iznosi preko 155 miliona dolara (prihvaćeno za učešće u projektu „Turski tok“ kao zamena za „Južni tok“),
- Rusko-srpski humanitarni centar u Nišu namenjen saradnji u oblasti humanitarog reagovanja u vanrednim situacijama, sprečavanju elementarnih nepogoda, tehnoloških havarija i njihovih posledica,
- ruski krediti za modernizaciju železnica.

Ključne determinante odnosa Republike Srbije i EU su:

- EU je najznačajniji trgovinski partner Republike Srbije,
- EU je najznačajniji investicioni partner Republike Srbije,
- Republika Srbija je potpisala Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju sa EU,
- status kandidata za članstvo u EU Republika Srbija je stekla 1. marta 2012. godine, a odlukom Evropskog saveta od 28. juna 2013. godine otvoreni su pristupni pregovori,
- posredovanje u pregovorima o statusu Kosova, ali bez podrške u vezi sa istim.

U vreme kada je EU uvela ekonomske sankcije Rusiji, strateško partnerstvo R. Srbije sa Rusijom i privilegovan (bescarinski) status na ruskom tržištu, uz strateško opredeljenje za članstvo u EU, stavlja R. Srbiju pred ozbiljna iskušenja. Iako se otpočinjanjem procesa tranzicije činilo da EU nema alternativu, diskutabilno je da li je danas to zaista tako. Delikatnost pozicije R. Srbije potvrđuje i činjenica da do 2020. godine nema novih prijema država u EU.

Naravno, postoji verovatnoća da R. Srbija biti primljena u evropsku porodicu nakon 2020. godine. Međutim, trenutna dešavanja u okviru same EU, zaoštavanje odnosa na relaciji Grčka - EU, kao i sve veće regionalne razlike na teritoriji EU, navode na zaključak da će R. Srbija biti u rangu država poput Bugarske, Rumunije, Hrvatske i još nekih država koje nisu u ravnopravnoj poziciji sa ostalim članicama.

Treba imati u vidu da se sve više pominje stvaranje Evroazijske unije, koja bi bila pandan EU. Nova integracija zemalja okupice Rusiju, Belorusiju, Kazahstan i Jermeniju. R. Srbija bi na ovom tržištu odmah imala privilegovan položaj jer već ima potpisan ugovor o slobodnoj trgovini sa Rusijom i Kazahstanom. Takođe, potrebno je napomenuti da je Rusija i inicijator tešnjeg povezivanja sa zemalja BRIKS – a kao najpropulzivnijeg dela svetske privrede.

Naredni period biće prepun izazova i iskušenja za kreatore ekonomske politike u pogledu pozicioniranja na međunarodnoj sceni, imajući u vidu kompleksnost odnosa R. Srbije i Rusije, sa jedne, i odnosa sa EU, sa druge strane. Pozitivan i najbolji mogući scenario bio bi da se ukrajinska kriza uskoro okonča što bi otklonilo potencijalnu opasnost od novih pritisaka EU da R. Srbija uvede sankcije Rusiji. Ovakav razvoj situacije pogodovao bi oporavku evrozone i imao bi pozitivan uticaj i na privredu R. Srbije.

Ekonomska politika Republike Srbije u uslovima novih globalnih procesa

Nakon petnaest godina od početka tranzicionog procesa stanje srpske privrede danas je teže, ma koliko to izgledalo paradoksalno. Pogrešnom politikom tranzicije propušteno je dragoceno vreme u reformisanju privrede i došlo je do pogoršanja u mnogim privrednim sektorima. U prilog toga govori i podatak da je u periodu tranzicije privrede R. Srbije promenjeno čak 117 ministara.

Odgovornost za dosadašnju pogrešnu ekonomsku politiku treba potražiti u ekonomskoj i političkoj eliti, ali i među mnogim akademskim ekonomistima koji su godinama podržavali i propagirali pogrešan koncept ekonomske politike. Do pojave globalne finansijske i ekonomske krize mnogi su potvrđivali da je ispravan reformski put koji se realizovao u R. Srbiji od 2000. godine. Međutim, globalna kriza samo je izoštrila mnoštvo problema koji su opterećivali godinama privredu R. Srbije.

Nakon dokazane neodrživosti primenjene ekonomske politike, kreatori iste uglavnom govore o neophodnosti reforme ekonomske politike kojom bi se sa potrošačke prešlo na razvojnu ekonomsku politiku. Prema Fiskalnoj strategiji za 2015. godinu sa projekcijama za 2016. i 2017. godinu osnovni ciljevi ekonomske politike u narednom srednjeročnom periodu su (Vlada Republike Srbije, 2015, 2):

- uspostavljanje makroekonomske stabilnosti, sprovođenjem mera fiskalne konsolidacije i jačanjem stabilnosti finansijskog sektora;
- otklanjanje prepreka rastu privredne aktivnosti i konkurentnosti sprovođenjem sveobuhvatnih strukturnih reformi.

U narednom periodu ekonomska politika biće usmerena na kreiranje stabilnog i predvidivog poslovnog ambijenta, koji je neophodan za ostvarenje rasta privredne aktivnosti, povećanja udela privatnog sektora u proizvodnji, zapošljavanju i investicijama. Osim toga, u planu je smanjenje

javne potrošnje i promena modela finansiranja investicija što bi trebalo da bude u funkciji privrednog rasta i povećanja zaposlenosti.

Nakon višegodišnjeg vođenja ekspanzivne fiskalne politike najavljen je zaokret prema restriktivnoj. Predviđeno je sprovođenje usvojenog programa finansijske konsolidacije, koji je u funkciji smanjenja visokog fiskalnog deficita i stabilizacije opšteg duga države do 2017. godine. Smanjenjem nepotrebnih troškova (poput neracionalne potrošnje i birokratije) stvoriće se mogućnost za povećanje investicija sa svim svojim pozitivnim efektima.

Fiskalna konsolidacija zasnivaće se na sprovođenju mera za smanjenje rashoda, borbi protiv sive ekonomije i poboljšanju efikasnosti naplate javnih prihoda. U tom kontekstu osnovni ciljevi fiskalne politike u narednom periodu su (Vlada Republike Srbije, 2015, 3):

- snižavanje udela javnih rashoda, fiskalnog deficita i javnog duga u BDP,
- jačanje poreske discipline, koja podrazumeva poboljšanje sistema naplate poreza i smanjenje sive ekonomije,
- jačanje dugoročne fiskalne održivosti kroz sprovođenje strukturnih reformi, posebno reformi javnog sektora

Kreatori i donosioci odluka u R. Srbiji suočeni su sa brojnim izazovima i problemima u koncipiranju ekonomske politike u narednom periodu. Moguća rešenja postojeće ekonomske situacije nalaze se i u preporukama Svetske banke koje su dobili srpski zvaničnici.

Preporuke Svetske banke odnose se na mere koje se mogu primenjivati u relativno kraćem vremenskom periodu. Većina mera zasniva se na postojećim inicijativama i rešavanju već identifikovanih problema. Predložene mere odnose se na (World bank group, 2014, 2):

1. mere koje će doprineti lakšem poslovanju u Republici Srbiji: smanjenje administrativnih opterećenja i činjenje regulatornog okruženja predvidivim. Ova mera dobija na značaju imajući u vidu da je R. Srbija, prema izveštaju Doing Business iz 2014. godine, zauzela 93 poziciju od 189 država sveta. Nepovoljno poslovno okruženje ima negativan uticaj na svakodnevno poslovanje preduzeća, ali i smanjuje podsticaj za dugoročna ulaganja. Kako bi postala atraktivna destinacija za izvozno orijentisane investicije neophodne mere su: ubrzanje i završetak sveobuhvatne reforme propisa, smanjenje birokratije uvođenjem e-vlade, obezbeđenje potpune funkcionalnosti Centralnog registra obaveznog socijalnog osiguranja,

uvođenje jasnoće i predvidljivosti u oblasti fiskalne naknade i taksi i jačanje regulacije u sistemu inspekcije;

2. olakšanje investiranja i proširenje poslovanja, poboljšanjem planiranja i olakšanjem procedura za izdavanje građevinskih dozvola. Prema pomenutom Izveštaju, od 189 država, R. Srbija se nalazi na 182 poziciji po izdavanju građevinskih dozvola. Zbog ovakve nepovoljne pozicije od 01.03.2015. godine primenjuje se novi Zakon o planiranju i izgradnji, kojim je predviđeno da se građevinske dozvole izdaju za maksimalno 28 dana;

3. stvaranje održivih uslova za zapošljavanje u formalnom sektoru, smanjenjem troškova i rigidnosti na tržištu rada. U R. Srbiji su prisutna dva ključna izazova u vezi sa zapošljavanjem. Prvo, potrebno je stvoriti radna mesta za srednje i starije generacije radnika. Drugo, nezaposlenost mladih u R. Srbiji je među najvećim u Evropi i politika bi morala da obezbedi da mladi ulaze na tržište rada. Ključne reforme tržišta rada morale bi da sadrže sledeće: regulatornu reformu koja će omogućiti zapošljavanje starijih radnika, olakšati stvaranje mini i midi poslova ukidanjem minimalnih doprinosa za socijalno osiguranje i omogućavanje fleksibilnijih radnih aranžmana u svetu rada, kao i olakšavanje mikro preduzetništva.

Imajući u vidu preporuke Svetske banke, prema autorima Fiskalne strategije, snažna fiskalna konsolidacija u 2015. godini od 3% BDP na rashodnoj strani dovešće do kratkotrajnog pada privredne aktivnosti, nakon čega se očekuje ubrzanje rasta BDP na realnim osnovama. Struktura i dinamika usvojenih mera štednje kreirana je tako da obezbedi održivu putanju oporavka u narednim godinama (Vlada Republike Srbije, 2015, 3).

Zaključak

Ključno obeležje ekonomske politike u R. Srbiji već decenijama je da „dominira veliki raskorak između političke aritmetike i ekonomske računice“. (Tmušić, 2014, 300) Prisutna je sistemska greška: ekonomska politika je u funkciji realizacije političkih ciljeva. U kontekstu sistemske greške donose se odluke koje su politički rentabilne sa nesagledivim ekonomskim posledicama.

Ekonomska teorija i praksa odavno su potvrdile da su neizvesnost i neodređenost značajne prepreke unapređenju privrednog života jedne nacionalne ekonomije. Usled prisutne višedecenijske političke neizvesnosti realizacija dugočnih ciljeva ekonomske politike bila je pod znakom pitanja, a uglavnom je bilo reči o nerealno postavljenim ciljevima. U prilog ove

činjenice govore i postavljeni ciljevi iz nove razvojne strategije za period od 2011. do 2010. godine.

U dosadašnjem periodu tranzicije primenjena je neadekvatna ekonomska politika koja je negativno uticala na razvojne performanske srpske privrede. Umesto strukturnih promena i rasta konkurentnosti privrede, razvoj je krenuo u suprotnom pravcu sa ozbiljnim posledicama po najvažnije razvojne indikatore.

Na osnovu primenjene ekonomske politike ostvareni privredni rast u tranzicionom periodu zasnivao se na porastu domaće tražnje, prilivu stranog kapitala, rastu spoljne zaduženosti, rastu fiskalnog i spoljotrgovinskog deficita i inflaciji. Izostali su ključni faktori privrednog rasta poput štednje i investicija, unapređenja konkurentnosti, produktivnosti i inovativnosti, rasti izvoza i slično (Mičić, 2010, 411).

Imajući u vidu rezultate dosadašnje primenjene ekonomske politike, kao i prisutnu političku neizvesnost logičnim se nameće pitanje da li je moguće i na koji način formulisati dugoročne ciljeve ekonomske politike u R. Srbiji. Mišljenja smo da je to moguće.

Ključna determinanta efikasnog funkcionisanja srpske privrede (iznad svega industrija) jeste izgradnja novog institucionalnog okvira. U skladu sa tim, potrebno je završiti restrukturiranje javnih preduzeća i u tom smislu smanjiti politički uticaj u njima. Da je ovo neophodno govore i pojedine preporuke iz Bele knjige stranih investitora u kojima se posebno ističe ubrzanje tranzicionih reformi koje imaju dvostruki cilj: poboljšanje poslovne i investicione klime, sa jedne, i približavanje R. Srbije EU, s druge strane (Savet stranih investitora, 2014, 7).

Nosioci ekonomske politike trebalo bi da usmere napor ka identifikovanju i podsticanju kvalitetnih domaćih preduzeća, a ne samo stimulanju stranih. Domaćim preduzećima koja dobro posluju preko su potrebni povoljni krediti, poreske olakšice i izvozni podsticaji.

Domaće banke bi trebalo ukрупniti i ojačati kako bi mogle da se takmiče sa postojećim kartelom stranih banaka. Poreski sistem bi trebalo bazirati na progresivnim poreskim stopama. Potrebno je preduzeti aktivnosti ka sprečavanju izbegavanja plaćanja poreza, kontrolom domaćih zakonskih propisa, koji to omogućavaju, do upotrebe poreskih rajeva u tom smislu. Osim toga, neophodan je raskid sa politikom zaduživanja u inostranstvu kako bi se finansirala domaća potrošnja. Domaća štednja bi trebalo da se koristi i za investicije.

Fiskalna strategija predviđa vođenje restriktivne fiskalne i restriktivne monetarne politike, što za posledicu ima nepodnošljivo visoke realne kamatne stope. S jedne strane, odbrana kursa dinara iznudila je restriktivnu monetarnu politiku, a sa druge strane ključni instrument odbrane kursa su visoke kamatne stope. Imajući u vidu navedeno, veoma je diskutabilno kakvi će biti efekti primenjenih politika.

Primenjeni koncept ekonomske politike u R. Srbiji u tranzicionom periodu kreiran je pod snažnim uticajem eksternih faktora. Deluje da je R. Srbija tu gde jeste zahvaljujući međunarodnoj pomoći. Krivica je naravno na domaćoj eliti, a u narednom periodu kocipiranje ekonomske politike trebalo bi da se zasniva na domaćim intelektualcima.

Na kraju treba istaći da je neophodna realnost u postavljenju ciljeva ekonomske politike. Deluje da su nosioci ekonomske politike, ali i politička elita, zaboravili ključnu determinantu realizacije postavljenih ciljeva – neophodnost da postavljeni ciljevi budu realni. Dosadašnja praksa pokazuje da je ekonomska politika u funkciji realizacije političkih ciljeva. Dovoljno je samo zameniti mesta u ovoj funkciji kako bi se ostvario kvalitativni skok: neophodno je da politički ciljevi budu u funkciji realizacije ekonomske politike.

Reference

1. AON. (2015). *2015 Political Risk Map*. London.
2. <http://www.aon.com/2015politicalriskmap/2015-Political-Risk-Map.pdf>, datum pristupa 05.03.2015.
3. Grečić, V. (2014). Uticaj pogoršanja odnosa istok – zapad na evropsku i srpsku privredu u 2014. i godinama koje dolaze. Naučni skup: *Stanje i perspektive ekonomsko – finansijskih odnosa Srbije sa inostranstvom*. NDE sa AEN i Ekonomski fakultet, Beograd, str. 23-35
4. International Monetary Fund. (2014). *World Economic Outlook*, October 2014, Washington DC.
5. <http://www.javnidug.gov.rs/upload/Stanje%20i%20struktura/Stanje%20i%20struktstr%20-%20SRB%20LATINICA.pdf>, datum pristupa 27.02.2015. godine
6. www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2015%20februar/Tabela%201-Osnovni%20makroekonomski%20indikator-decembar.xlsx, datum pristupa 27.02.2015. godine

7. Mičić, V. (2010). Nužnost transformacije privrednog sistema Srbije. Naučni skup: *Ekonomsko-socijalna struktura Srbije: učinak prve decenije tranzicije*. NDE sa AEN i Ekonomski fakultet, Beograd, str. 409-427.
8. http://www.nbs.rs/internet/latinica/18/18_3/18_3_2/rejting_srbija.html, datum pristupa 01.003.2015. godine
9. www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/80/ino_ekonomski_odnosi/SB_EOI06.xls, datum pristupa 27.02.2015. godine
10. Savet stranih investitora, (2014). *Bela knjiga – predlozi za poboljšanje poslovnog okruženja u Srbiji*. Beograd.
11. Statfor (2015). *Decade Forecast 2015-2025*, Austin.
12. Tmušić, M. (2014). Institucionalne osnove novog modela privrednog razvoja Srbije. *Srpska politička misao*, broj 4/2014, godina XXI, sveska 46, Beograd, str. 287-304.
13. Veselinović, P. (2006). *Osnovi ekonomije*. Univerzitet Singidunum, Beograd.
14. Vlada Republike Srbije. (2015). *Fiskalna strategija za 2015. godinu sa projekcijama za 2016. i 2017. godinu*. Beograd.
15. World bank group. (2014). *Republic of Serbia Serbia Competitiveness Policy Note Rebalancing Serbia's Economy: Improving Competitiveness, Strengthening the Private Sector, and Creating Jobs*, Washington DC.

CHALLENGES AND TEMPTATIONS OF ECONOMIC POLICY IN TERMS OF NEW GLOBAL PROCESSES

Abstract: Serbian economic practices indicate the presence of a decades-long process of reforms in the economy. In addition, the transition process is taking too long and represents an additional burden for the Serbian economy. However, it seems that passed more than enough time to recover and stabilize the economy in line with the proclaimed economic policy. Decades-long economic policy objectives Serbia reflected in stimulating economic growth, increasing employment and living standards, encouraging investment, raising the level of competitiveness and increase exports. The economic development of every country in the medium and long term cannot be achieved without adequate economic policy. Unfinished processes of transition, global and domestic crisis, as well as new global processes are key limiting factors to accelerate the pace of economic growth and raising the level of economic development of the Republic of Serbia. Ahead the economic policy makers, thereupon, imposed the urgent need to find a new approach to economic reforms, which will be based on the material and political opportunities, in order to this process complete with satisfactory effects. Providing that, the aim of this paper is to highlight the key challenges and temptations that determine economic policy of the Republic of Serbia in the context of new global processes.

Keywords: economic policy, economic development, the new global processes, the Republic of Serbia.

UTICAJ EKSTERNIH FAKTORA NA REGIONALNI RAZVOJ

Dr Miloš Todorović*

Apstrakt: Uslovi za ravnomeran regionalni razvoj u XXI veku su bitno promenjeni. Uticaj eksternih faktora u globalizovanoj svetskoj privredi sve više dobija na značaju. Time raste i odgovornost države da obezbedi približno jednaku perspektivu za sve regione. Međutim, globalna finansijska kriza nameće državama rešavanje prioriteta koji je udaljavaju od problema regionalnog razvoja. Ovaj rad razrađuje ideju o selektivnom porezu koja bi mogla biti od koristi i za nerazvijene regione i za državne prihode.

Ključne reči: regionalni razvoj, globalizacija, selektivni porezi

Uvod

Strategija ravnomernog privrednog razvoja uglavnom optira između dva, na prvi pogled suprotstavljena cilja. Jedan je ekonomski racionalan razmeštaj privrednih kapaciteta koji će maksimirati domaći bruto proizvod. Međutim, drugi cilj kojim se postiže ravnomeran regionalni raspored kapaciteta delimično umanjuje efekte ekonomski racionalnog rasporeda. Ako bi se ovaj problem posmatrao na dugi rok, ravnomeran regionalni raspored konvergira ka ekonomski racionalnom razmeštaju jer zaostajanje pojedinih regiona stvara dodatne troškove, neki kapaciteti ostaju neiskorišćeni, a stihijska migracija ka velikim centrima sobom nosi privid uvećane nezaposlenosti.

Na ravnomeran regionalni razmeštaj utiču kako unutrašnji, tako i spoljni faktori. Sa procesom globalizacije koja ruši barijere u međunarodnim ekonomskim tokovima raste značaj eksternih faktora. Vladavina paradigme liberalnog kapitalizma sama po sebi nosi dominaciju ekonomski racionalnog nad ravnomernim regionalnim razvojem. Dodatno zaoštavanje problema regionalnog razvoja je donela i globalna ekonomska kriza koja je umanjila mogućnosti pojedinih država da rešavaju ovaj problem. Time značaj korektivnog faktora sadržanog u politici vlada dobija na značaju, ali su efekti pojedinih mera sve manji. Rad analizira konflikt delovanja eksternih i

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

internih faktora na regionalni razvoj u uslovima globalizacije i globalne ekonomske krize.

Globalni procesi i regionalni razvoj

Iz perspektive ravnomernog regionalnog razvoja, globalizacija je imala krajnje destruktivni efekat. Apsolutno prepuštanje ekonomskih tokova tržišnim mehanizmima samo po sebi ima divergentni uticaj na uravnotežen razvoj regiona unutar jedne zemlje. Tržište favorizuje ekonomski racionalan prostorni razmeštaj proizvodnje. Ako se problem pogleda iz perspektive kritičnog momenta u procesu reprodukcije, a to je prodaja, jasno je da će proizvodnja težiti maksimalnom približavanju velikim gradskim centrima. U tom smislu neprikosnovenu prednost imaju prestonice. U velikim gradskim centrima e velika koncentracija stanovništva, dakle tržište veliko po broju stanovnika. U isto vreme, kupovna moć stanovništva u prestonicama je, po pravilu, veća nego u ostalim regionima što je najvećim delom posledica raspodele budžeta. Prema nekim analizama, plaćanja iz budžeta Republike Srbije (R. Srbija) u najviše dve transakcije, sa više od 80% završavaju u prestonici. Ovaj sistem je značajno potpomognut i korupcijom. Kako se odluke o budžetskim investicijama donose u Beogradu, ne retko su korisnici tih sredstava ucenjeni da je za odobrenje investicije neophodno da izvođači radova budu upravo iz Beograda. Dakle, osim legalnih tokova novca iz Beograda direktno u Beograd, ništa manji značaj nemaju tokovi koji funkcionišu indirektnim lancem: Beograd - region - Beograd.

Globalizacija olakšava i transfer stranih direktnih investicija. Nada da će se njihovim usmeravanjem u regione sa nižom cenom radne snage bar delimično ublažiti destruktivno dejstvo tržišta je vrlo nerealna. Čak i ako *green field* i *brown field* investicije i budu plasirane u manje razvijene regione, novi vlasnici će upravu, finansije, marketing pebaciti u prestonicu. U Srbiji je takav slučaj sa subotičkim "Pionirom", leskovačkim zdravljem", niškim "Philip Morris-om" itd. U regionima tako ostaje samo čista proizvodnja sa otvorenom mogućnošću da i ona bude fizički premeštena u prestonicu. Ovaj apsurd ide to činjenice da se i proslave godišnjica osnivanja firmi čije je formalno sedište u nekom od regiona, organizuju u prestonici. Više nego arogantan je bio "dobronamerni" poziv predsednika opštine Novi Beograd gradovima u R. Srbiji da u blizini aerodroma "Nikola Tesla" otvore svoje kancelarije za kontakte sa inostranim investitorima što bi značilo da bi ti gradovi u kojima je po pravilu nezaposlenost veća nego u prestonici, direktno finansirali još po neko radno mesto u ovoj beogradskoj opštini.

Iluzorno je očekivati da strane direktne investicije, koje su isključivo vođene profitom, prihvate bilo kakvu žrtvu zarad ravnornog regionalnog razvoja u zemlji u kojoj plasiraju svoja sredstva. Ali, politika vlade može bar blago preusmeravati potencijalne investitore ka manje razvijenim regionima. U R. Srbiji je taj posao posvećen SIEPI. Međutim, ova institucija je samo delimično ispunilazadatak ravnorne alokacije investicija Jer se najveći deo stranih sredstavai dalje plasira u i oko prestonice.

Slična je situacija i sa bankarskim sistemom. Nakon reforme bankarskog sistema u R. Srbiji, nekoliko banaka je imalo sedište izvan prestonice. Vremenom, promenom vlasništva, jedna po jedna banka je izmeštala svoje sedište ka centru. Poslednje je u najavi da će i sedište aik banke preći iz Niša u Beograd čime će skoro u potpunosti biti zzavršen proces centralizacije bankarskog sistema. Na taj način će regioni ostati samo "safari" tržište iz kojeg će se profit slivati u prestonicu. Poređenja radi, finansijski centar Nemačke nije ni Berlin, ni Minhen, već Frankfurt.

Konačno, nada da će se približavanje R. Srbije Evropskoj uniji pozitivno odraziti i na ravnorniji razvoj naših regiona je pod velikim znakom pitanja. Fond za regionalni razvoj Evropske unije više nije tako izdašan izvor na koji mogu računatimanje razvijeni regioni. Sama politika Evropske unije je od 2013. godine više usmerena ka povećanju konkurentnosti na svetskom tržištunego ka razvoju agrarnog sektora i regiona. Konačno, daleko veći broj zemalja i regiona Evropske unije (nakon proširenja iz 2004, 2007. i 2013. godine) konkuriše za sredstva iz Fonda za regionalni razvoj.

Kada je u pitanju R. Srbija, spisak problema se produžava samom politikom vlade prema ovom izvoru finansiranja. Naime, svaka članica bira metod kojim će distribuirati sredstva namenjena ravnornijem regionalnom razvoju. Dva su moguća pristupa: teritorijalni po kojem se sredstva distribuiraju prema stepenu razvijenosti pojedinih regiona i sektorski po kojem se definišu prioritetni sektori koji će biti finansirani i koji bi trebalo da smanje razlike u razvijenosti. R. Srbija se izjasnila za drugi pristup, pa će najmanje razvijeni regioni samo delimično učestvovati u raspodeli ovih sredstava.

Ništa bolja situacija nije ni sa sredstvima iz agrarnog budžeta jer se subvencije raspodeljuju prema broju stanovnika. Ulaskom u EU, R. Srbija bi se svrstala u red članica sa malim brojem stanovnika, pa bi samim tim i kvote za subvencionisanje bile relativno male. Na taj način, ni ovaj izvor finansiranja ne bi značajnije ublažio razlike u regionalnoj razvijenosti R. Srbije.

Dodatne probleme ravnomernom regionalnom razvoju je donela globalna finansijska kriza. Periodi kriza i recesije su po pravilu pogubni za rešavanje problema regionalnog razvoja. Smanjenja stopa rasta logično vode i smanjenom prilivu sredstava u budžet koji je daleko rigidniji na smanjenje rashoda. U takvim situacijama struktura raspodele budžetskih sredstava se dodatno pomera u korist prestonice. R. Srbija nije usamljena u zaoštavanju ovog problema. Slična je situacija kako uzemljama u okruženju, tako i u većini evropskih, pa i vanevropskih zemalja. Velika disharmonija u razvijenosti prestonice i ostalih regiona postoji i u Mađarskoj, Rumuniji, Bugarskoj itd. Možda najveći ekstrem predstavlja Grčka u kojoj je više od pola populacije nastanjeno u Atini, a severoistočni i severozapadni deo Grčke su skoro potpuno devastirani. Španija, sa izuzetkom Katalonije i Barselone, ima isti problem jer nezaposlenost u Andaluziji dostiže čak 34%.

Jedina zemlja koja je ovaj problem rešila na zadovoljavajući način je Nemačka iako je njen ravnomerni regionalni razvoj zaoštren činom ujedinjenja. Problemu se prilazi sistematski, a projekcije kreiraju na dugi rok. Kombinacijom ekspanzivne fiskalne politikesa restriktivnom monetarnom politikom postignuta su dva osnovna cilja. Počelo je rešavanje problema ravnomernog regionalnog razvoja istočnih regiona tj. zaustavljeno je produbljivanje jaza između najrazvijenijih i najmanje razvijenih regiona. Ovaj proces je finansiran iz budžeta. U cilju sprečavanja pregrevanja tržišta zbog povećanih budžetskih rashoda vođena je restriktivna monetarna politika. Takvim pristupom je sprečeno povećanje stope inflacije i zadržane zadovoljavajuće stope rasta. Posebno treba naglasiti da su cenu ublažavanja regionalnih razlika platili razvijeniji region.

Projekcija budžeta za narednu godinu po pravilu pretpostavlja rast društvenog proizvoda. U kriznim periodima, kada se privredni rast usporava ili javlja recesija, raste procentualno učešće budžeta u bruto domaćem proizvodu. Srazmerno teritorijalnoj distribuciji budžeta povećaće se i procentualno učešće prestonice u raspodeli. Ako se tome doda i činjenica da u manje razvijenim zemljama budžet zahvata veći deo društvenog proizvoda, jasno je da se problem ravnomernog regionalnog razvoja zaoštava.

Iz svega navedenog se može zaključiti da eksterni faktori skoro isključivo negativno deluju na ravnomerni regionalni razvoj. Određeni balans ipak čine strane direktne investicije koje odlaze u manje razvijene regione u cilju iskorišćenja nekog od faktora proizvodnje ili već izgrađenih kapaciteta. Kada su u pitanju budžeti EU koji mogu pomoći R. Srbiji u

prevazilaženju problema ravnomernog regionalnog razvoja, ostaje samo nada da ćemo koristeći tuđa iskustva, bar delimično izbeći negativan stihijski uticaj tržišta.

Uloga vlade u prevazilaženju neravnomernog regionalnog razvoja

Korektivni element ovih stihijskih procesa bi trebalo da bude vladina politika regionalnog razvoja. Teorija poznaje dve opcije ove politike. Ultra liberalni model zastupa tezu da vlada stimuliše razvoj regiona koji imaju najveći razvojni potencijal kako bi se time stimulisao rast konkurentnosti na svetskom tržištu. Razvijeni region bi tako stekli mogućnost da pomognu razvoj manje razvijenih regiona. Ovaj model se popularno naziva "maskom za kiseonik" i ima slogan: pomoći one koji će moći da pomažu druge. Ali to ujedno znači i da se razlike u razvijenosti regiona najpre produbljuju, da bi tek u drugoj fazi došlo do njihovog smanjenja. Naravno, ovaj model nosi i opasnost da razlike u razvijenosti postanu tako velike, da stepen devastiranosti pojedinih regiona dostigne razmere kada više ne postoji mogućnost njihovog bilo kakvog razvoja. Osnova drugog modela je solidarnost koja bi odmah balansirala razvoj svih regiona. Jasno je da se ovim pristupom usporava konkurentnost nacionalne ekonomije na svetskom tržištu, ali se njime rešavaju i drugi, a ne samo ekonomski problemi nacije.

Iz politike Vlade Republike Srbije se čini da je prihvaćen prvi model. Formalno se pak zagovara primena drugog modela. Na žalost, formalnim zalaganjem za proces decentralizacije, Vlada stvara još veće razlike u regionalnom razvoju. Kada je u pitanju R. Srbija, postoji desetak mehanizama kojima se sistemski sredstva preusmeravaju ka Beogradu. Osim pomenutih investicija finansiranih iz budžeta koje najviše u dve transakcije završavaju sa preko 80% u prestonici i koncentracije bankarskog sistema, javlja se i niz drugih mehanizama kojima se na direktan ili indirektan način ostvaruje isti cilj. Veoma je mali broj republičkih institucija koje svoje sedišta imaju izvan Beograda. Poređenja radi, Nemačka nije dozvolila da se nakon preseljenja Bundestaga u Berlin, sva ministarstva isele iz Bona.

U procesu decentralizacije Vlada Republike Srbije je deo prava i obaveza sa republičkih organa prenela na opštinske. Pojedini poreski prihodi su pripali opštinama. Privid je samo da su opštine na dobitku. Preciznije rečeno, na dobitku mogu biti samo one opštine u kojima se od poreskih

obveznika može prikupiti veći prihod. Kako su i prema zvaničnoj statistici najveći poreski obveznici registrovani u prestonici, na dobitku će biti najrazvijenije opštine. Na taj način je pod prividom decentralizacije izvršena koncentracija budžetskih sredstava koja su u prethodnom modelu, preko republičkog budžeta, ipak završavala u manje razvijenim regionima. Međutim, prenete su i realne obaveze koje više nego skromnim opštinskim budžetima jednostavno ne mogu biti finansirane. Tako je, na primer, održavanje objekata osnovnih i srednjih škola, tj. pokriće materijalnih troškova, sa republičkih organa preneto na opštinske što je rezultiralo maksimalnim propadanjem školske infrastrukture, jer opštine u Srbiji te troškove ne mogu da kontinuirano pokrивaju. Kakvi su, na primer, kapaciteti opštine Ljubovija da od poreskih obveznika na svojoj teritoriji prikupi sredstva kojima bi se finansirali stalni materijalni troškovi osnovnih i srednjih škola. Najava da će se to eventualno desiti i sa visokim obrazovanjem (novim Zakonom koji je u pripremi) će definitivno kompletnu mladost usmeriti ka prestonici.

Restriktivna fiskalna politika u R. Srbiji donela je novi talas centralizacije. Najočigledniji je primer sa privatizacijom radio i TV stanicama koje su čak bile finansirane iz gradskih budžeta i uvođenjem takse za TV pretplatu koja će se u potpunosti slivati u Beograd i jednim delom u Novi Sad.

Na planu sudstva je centralizacija realizovana preko polaganja pravosudnog ispita koji se može isključivo obaviti u Beogradu. Slična je situacija i sa polaganjem državnih ispita prosvetnih radnika. Svi prosvetni radnici iz cele R. Srbije državni ispit mogu polagati isključivo u Beogradu što je dovelo do situacije da se od prijave do odobrenja polaganja čeka 5 do 8 godina. Plaćanjem za polaganje pravosudnog i državnog ispita prosvetnih radnika se ponovo sredstva kontinuirano slivaju u prestonicu. Ali tome treba dodati i prihode koje ostvaruju hotelijeri, ugostitelji, trgovina, prevoznici itd.

Uspeh kojim vlada rešava problem ravnomernog regionalnog razvoja zavisi od stepena prevladavanja osećaja samozaljubljenosti prestonice. Prosto uvredljivo zvuče dva saopštenja vlade data u jednom danu, pa čak i u jednoj informativnoj emisiji, kojima se obrazlaže nemogućnost izgradnje jednog sportskog objekta u unutrašnjosti, a istog dana svečano najavljuje početak izgradnje daleko većeg objekta slične namene u Beogradu. Ne retko se objekti izgrađeni izvan prestonice guše kako deo profita ne bi pripao prestonici. Takva je situacija sa opstrukcijom oko dobijanja dozvole za

zaključivanje ugovora niškog i kraljevačkog aerodroma sa kompanijama koje bi ove gradove povezali sa nekim od centara u Evropi. Javna je tajna da Ministarstvo saobraćaja štiteći prihode aerodroma "Nikola Tesla" ne dozvoljava da ostali aerodromi dobiju dozvolu za redovne linije kojima bi se i turistički centri (Kopaonik, Vrnjačka banja) približili stranim turistima.

Čak i kada su u pitanju retke kulturne manifestacije koje se finansiraju iz budžeta republike, postoji jasna težnja da one budu premeštene u prestonicu. Prosto nestvarno zvuči uspešna odbrana novosadskog EXIT-a od pokušaja njenog premeštanja u Beograd. Ali, zato se u cilju štednje u okviru restriktivne fiskalne politike gasi finansiranje svih kulturnih manifestacija izvan Beograda osim EXIT-a i sabora u Guči. S druge strane, broj kulturnih i sportskih manifestacija u prestonici iz godine u godinu se povećava.

Svi ovi procesi mogu u krajnjoj instanci rezultirati činjenicom da će izbor za gradonačelnika prestonice postati važniji od izbora republičke Vlade i premijera. Na to upućuje i informacija da je Beograd počeo da finansira izgradnju nekih infrastrukturnih objekata u unutrašnjosti što ni u kom slučaju nije nešto što treba finansirati iz gradskog budžeta. To je dokaz da je ekonomska moć prestonice takva da može finansirati i poslove koji su u nadležnosti Republike.

Selektivne poreske stope

Rešenje koje bi moglo da pomiri suprotstavljene interese centra i periferije jesu selektivne (diferencirane) poreske stope na dobit. One postoje kao teorijska kategorija, ali se sa razlogom do sada nisu pominjale u praksi. Ideja je da se ekonomskim merama stimuliše razvoj mnerazvijenih područja, a ne administrativnim putem finansiraju projekti koji samo deklarativno smanjuju razlike u razvijenosti između regiona. Prema ovoj ideji, zakonskim putem bi u najmanje razvijenim regionima bila definisana niža stopa poreza na dobit. Svakoj vlasti je snižavanje poreskih stopa *a priori* neprihvatljiva fiskalna mera. Ali, ako se samo malo dublje proanalizira i celishodno osmisli ova ideja uvidelo bi se da ona ima pozitivan, a ne negativan efekat na budžetske prihode. Porez na dobit, koji se iz najmanje razvijenih regiona sliva u budžet, je veoma mali, a u nekim slučajevima i jednak nuli. Ovom merom bi se investitori stimulisali da plasman svojih sredstava preusmere u manje razvijena područja. To bi dalo višestruke pozitivne efekte. Sam podsticaj investicija bi ekonomski pokrenuo nerazvijene regione. To bi automatski smanjilo i razlike u stopama nezaposlenosti između regiona.

Uspešno realizovane investicije bi povećale dobit ostvarenu u najmanje razvijenim regionima, pa bi se i po manjim poreskim stopama u budžetslilo više sredstava uapsolutnom iznosu. Dakle, iz perspektive povećanja budžetskih prihoda, ova mera bi bila više nego prihvatljiva. Konačno, takvi kapaciteti bi povećali i mogućnost regiona da sami rešavaju svoje ekonomske i socijalne probleme što bi smanjilo i iseljavanje i obezbedilo uslove za samoodrživi razvoj.

Postoji naravno i teža, ali ne i nepremostiva strana ovog procesa. To je opasnost od zloupotrebe različitih poreskih stopa, odnosno rizik doslednog sprovođenja ove ideje. To je jednim delom posledica nedovoljno razvijenih i neefikasnih poreskih sistema. S druge strane, u zemljama sa visokim stepenom korupcije, javlja se realna opasnost fingiranja investiranja u ove oblasti kako bi se zaobišle više poreske stope. Zato bi uvođenje jedne takve mere zahtevalo detaljnu pripremu i razradu sistema koji bi se maksimalno zaštitio od mogućih zloupotreba.

Prvi problem bi se javio u definisanju opština u kojima bi se primenjivale niže poreske stope. Već na tom, početnom nivou bi korupcija i nepotizam mogle da obesmisle ceo proces. Drugi problem je tehnička realizacija nižih poreskih stopa. Poreski organi su skloni rešenjima u kojima teže da naplate više nego što je zakonom propisano, a onda da duguju poreskim obveznicima. Time bi cela ideja bila delimično ili u potpunosti izigrana. Konačno, kontrola firmi koje bi imale pravo na sniženi porez bi trebalo da ide u dva smera: jedan bi se odnosio na sprečavanje zloupotreba od strane samih firmi, a drugi u smeru sprečavanja zloupotreba od strane poreskih inspektora. Zaključak koji bi mogao da se izvede o selektivnim poreskim stopama je da ukoliko ovaj sistem nije savršeno pripremljen i realizovan, on prerasta u najgori mogući poreski sistem koji otvara mogućnost za špekulacije, korupciju, nepotizam i sve druge probleme fiskalne prirode.

Sistem selektivnih poreskih stopa zapravo pokušava da mehanizam privlačenja stranih direktnih investicija koji funkcioniše na globalnom nivou između zemalja, prenese na nacionalni nivo. Kao što manje razvijene zemlje privlače strane investicije nižom cenom radne snage, nižim poreskim stopama, slobodnim zonama itd, na nacionalnom nivou bi istim mehanizmima investicije privlačili manje razvijeni regioni. Taj mehanizam bi mogao da bude i efikasniji od međunarodnog jer postoji Vlada koja bi sprovođila i kontrolisala realizaciju celog procesa.

Najzad, treba istaći i sledeće. Jedini sektor koji je obezbeđivao bar minimalni razvoj nerazvijenih regiona je agrar. Tokom XIX i XX veka seljak je srpskoj državi donosio vojnu, populacionu i ekonomsku moć. Tokom najtežih, ratnih perioda agrar je prehranio stanovništvo, popunjene su vojne jedinice, a u periodima mira ovaj sektor je obezbedio repromaterijal za dobar deo industrije. Međutim, pitanje je da li će ta snaga Srbije preživeti iskušenje XXI veka s obzirom da iseljavanje iz manje razvijenih regiona dobija takve razmere iza kojih može ostati samo pustoš. Srećom, zemlja se kao faktor proizvodnje ne može premestiti u prestonicu. Ali, iseljavanje iz regiona kojima je vlast okrenula leđa će dugoročno ovaj faktor proizvodnje staviti van funkcije i otvoriti nove probleme socijalne i demografske prirode.

Možda najveći problem regionalnog razvoja predstavlja odlazak stručnih kadrova iz manje razvijenih regiona. Odliv mozgova (*brain drain*) koji se na globalnom nivou odvija na relaciji nerazvijene – razvijene zemlje, na nacionalnom nivou se odvija na relaciji regionu - prestonica. Već se uočava problem da u nerazvijenim opštinama ne postoje kadrovi koji mogu da pripreme i napišu projekat, a kamo li da ga realizuju. Pomoć koju u tom pogledu nude konsultantske kuće je nedovoljna. Napisati i realizovati projekat je samo početna faza u procesu koji započinje tek kada se projekat završi. Na žalost, kada nema kadrova koji će koristiti rezultate realizovanog projekta u narednim godinama, ceo proces postaje obesmišljen, a punu korist od cele ideje je realizovala samo konsultantska kuća.

Zaključak

Hronični problem ravnomernog regionalnog razvoja je dodatno zaoštren procesom globalizacije i globalnom ekonomskom krizom krajem prve decenije XXI veka. Liberalni kapitalizam i dominantni tržišni pristup nameću isključivo poštovanje ekonomski racionalnog razmeštaja proizvodnih kapaciteta. Tim procesima svoj doprinos daje i uvoz stranih direktnih investicija koje dodatno povećavaju razlike u ekonomskoj razvijenosti regiona. Čak se i u procesu pridruženja Evropskoj uniji, pored sredstava iz Fonda za regionalni razvoj ove integracije, produbljuje jaz u regionalnoj razvijenosti.

U Republici Srbiji se problem regionalnog razvoja dodatno zaoštava politikom Vlade. Čitavim nizom mehanizama novčani tokovi i profit se preusmeravaju ka prestonici. Alokacija sredstava iz budžeta, potpuna koncentracija bankarskog sistema, izbor modela distribucije sredstava iz

Fonda za regionalni razvoj Evropske unije, načini realizacije pojedinih poslova u zdravstvu, sudstvu, prosveti, kulturi, sportu vode centralizaciji i produbljivanju jaza u regionalnoj razvijenosti.

Žrtva vladavine instant profita zanemaruje rešavanje problema čiji će se negativni efekti ispoljiti u dugom roku. Kratkovidost vlada koje misle na buduće izbore, a ne na buduće generacije, će pokolenjima ostaviti mnogo ozbiljnije probleme od onih koji se iz ove perspektive mogu sagledati.

Jedno od mogućih rešenja koje bi ublažilo problem regionalnog razvoja je primena diferenciranih poreskih stopa u najmanje razvijenim regionima. Ali, ova ideja mora biti pažljivo i detaljno razrađena kako se njenom zloupotrebom ne bi dobili potpuno suprotni efekti. Selektivne stope bi trebalo da ekonomskim merama smanje razlike u ekonomskoj razvijenosti regiona, ali i povećaju budžetske prihode. Kritična tačka ostaje doslednost u njenoj primeni i zaštita od zloupotreba.

Sušтина ideje je da se ekonomski problemi rešavaju ekonomskim, a ne administrativnim merama. Preusmeravanje tokova investicija ka regionima sa nižim poreskim stopama bi bio prevladan sukob između centrifugalnih tržišnih sila i centripetalnih mera politike regionalnog razvoja čiji se efekti očekuju od Vlade.

Reference

1. Artis, M. J., & Lee, N., (1997). *The Economics of the European Union*, Oxford University Press, Oxford.
2. Ali, M. El-Agraa, (2001). *The European Union, Economics and Policies*. Pearson Education Limited, Harlow.
3. Carney, J., Hudson, R., & Lewis, J. (1980). *Regions in Crisis*. N. Y.: St. Martin's Press.
4. Carl, Ch., & Steinherr, Alfred. (1982). *Marginal Employment Subsidies: An Effective Policy to Generate Employment*. London & New York: Routledge.
5. Gregory, D., & Urry, J. (1985). *Social Relations and Spatial Structures*. N.Y: St. Martin's Press.
6. Jones, R. J. B, (1999). *Globalization and change in the global political economy*”, *International Affairs*.
7. Krugman, P., & Obstfeld, M. (2006). *International Economics Theory and Policy*. Pearson International Edition.
8. Lefebvre, H., (1976). *The Survival of Capitalism*. London: Allison and Busby.

9. Marković, I. (2008). Evropska unija – za i protiv. Ekonomski fakultet Niš.
10. Smith, N., (1984). Uneven Development. Oxford: Basil Blackwell.
11. Todorović, M. (2007). Globalna ravnoteža. Ekonomski fakultet, Niš.

THE IMPACT OF EXTERNAL FACTORS ON REGIONAL DEVELOPMENT

Abstract: Conditions for the equal regional development are significantly changed in 21st century. The impact of external factors in the globalized world economy is more significant. In that way, what also grows is the responsibility of state to obtain the equal perspectives to all regions. Yet, the global finance crisis forces the states to take care more of other economic problems than of the regional development. This article discusses the idea of selective taxes which can be useful for undeveloped regions and to budget income too.

Keywords: regional development, globaliztation, selective taxes

PROBLEM ODRŽIVOSTI SPOLJNOG DUGA REPUBLIKE SRBIJE

Dr Nenad Janković* i Dr Nenad Stanišić**

Apstrakt: Izbijanjem globalne ekonomske krize, 2008. godine, problem prezaduženosti se pojavio i u jednom broju razvijenih privreda, na osnovu čega se može izvesti zaključak da se prezaduženost ne može posmatrati kao problem isključivo zemalja u razvoju, već kao problem u kojem se, potencijalno, može naći svaka zemlja u kojoj se visok i dugoročan jaz između više potrošnje i manje proizvodnje finansira inostranim kapitalom. Od posebnog interesa u analizi spoljne zaduženosti je analiza održivosti spoljnog duga. S obzirom da klasični pokazatelji spoljne zaduženosti ne daju uvek adekvatne odgovore, MMF i Svetska banka pokušavaju da definišu nešto drugačiji pristup ovom problemu. Kapacitet izmirivanja spoljnofinansijskih obaveza zavisi ne samo od tereta duga, već od sveukupne ekonomske situacije u zemlji i kvaliteta ekonomske politike koja se sprovodi u posmatranim zemljama.

Ključne reči: održivost spoljnog duga, Srbija, dužnička kriza

Uvod

Problem previsoke spoljne zaduženosti spada u jedan od osnovnih problema pojedinih zemalja u razvoju. Veliki rast zaduženosti pojedinih zemalja iz ove grupe se vezuje za sedamdesete i početak osamdesetih godina XX veka. Iako su zemlje u razvoju za finansiranje svog ekonomskog rasta nakon Drugog svetskog rata značajno koristile inostranu akumulaciju, problem prezaduženosti se nije javio sve do sredine 1970-ih. Niz nepovoljnih tendencija se tada odrazio na drastičan rast duga: višestruki rast cene nafte („naftni šokovi“ 1973. i 1979. godine), pad cena sirovina na svetskom tržištu, povećanje kamatnih stopa u svetu itd.

Pristup u rešavanju problema prezaduženosti je vremenom menjan, vođen saznanjem da se svetska kriza prezaduženosti ne može rešiti na, do tada, uobičajan način koji je svu krivicu svaljivao na zemlju dužnika, a koji je na problem prezaduženosti gledao kao na kratkoročni problem spoljne

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

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

likvidnosti. Rešenje međunarodne dužničke krize pronađeno je kroz refinansiranje starog duga novim zaduživanjem i otpis dela spoljnog duga zemljama u razvoju. Bitnu prekretnicu u rešavanju krize predstavlja spoznaja da i poverioci snose deo odgovornosti za nastalu situaciju i da je za rešavanje problema potrebno obezbediti ekonomski rast, prestrukturiranje privreda i povećanje izvoznog potencijala zemalja u razvoju.

Iako je globalna dužnička kriza iz 1980-ih godina prevaziđena, problem prezaduženosti permanentno tinja u svetskim finansijskim odnosima. Zajedničkim naporima, MMF i Svetska banka sprovode programe koji imaju za cilj olakšavanje dužničkog tereta najmanje razvijenih ekonomija, kako previsoki dug ne bi dugoročno ugrozio njihov ekonomski razvoj. Izbijanjem globalne ekonomske krize, 2008. godine, problem prezaduženosti se pojavio i u jednom broju evropskih razvijenih privreda, kao što su Grčka, Irska, Španija, Portugal. Problem spoljne prezaduženosti se, dakle, ne može više posmatrati kao problem isključivo zemalja u razvoju, već kao problem u kojem se, potencijalno, može naći svaka zemlja u kojoj se visok i dugoročan jaz između više potrošnje i manje proizvodnje finansira inostranim kapitalom, bez stvaranja konkurentne izvozno-orijentisane privrede.

Međutim, od posebnog interesa u analizi spoljne zaduženosti je analiza održivosti spoljnog duga. Održivim dugom se smatra onaj pri kojem dužnik može redovno da servisira sve svoje obaveze, bez potrebe za reprogramom ili refinansiranjem duga i bez ugrožavanja ekonomskog rasta. Upravo zbog problema održivosti, klasični pokazatelji spoljne zaduženosti ne daju uvek adekvatne rezultate. Teško je naći neki jedinstveni prag zaduženosti uz pomoć kojeg se sa sigurnošću može tvrditi da zemlja ima problem sa vraćanjem dugova. Iako ne postoje jedinstvene vrednosti, visoko zaduženom zemljom se dugo smatrala ona kod koje je: odnos spoljnog duga i BDP iznad 80% i/ili odnos spoljnog duga i godišnjeg izvoza iznad 220%, a odnos godišnjih obaveza po dugu i godišnjeg izvoza veći od 25-30%.

Ovako definisani pragovi prezaduženosti se ne mogu smatrati apsolutnim pokazateljima da je zemlja prezadužena, tj. da će imati problema u otplati spoljnog duga. Smatra se da kapacitet izmirivanja spoljnofinansijskih obaveza zavisi i od sveukupne ekonomske situacije u zemlji i kvaliteta ekonomske politike koju vlade sprovode. Zbog toga, iako se može reći da je svaka zemlja dužnik „slučaj za sebe“, MMF i Svetska banka pokušavaju da definišu različite pragove održivosti spoljnog duga u zavisnosti od kvaliteta ekonomske politike i institucija u zemlji. Tako posmatrano, logično je da zemlje sa visokim kredibilitetom ekonomske

politike imaju veći kreditni potencijal, tj. mogu imati veće vrednosti pokazatelja zaduženosti bez prelaska u zonu neodrživosti spoljnog duga u odnosu na zemlje bez adekvatne ekonomske politike.

Razlozi prezaduženosti

Zaduživanje zemalja samo po sebi ne predstavlja problem. Jednostavno, sredstva se preusmeravaju od onih koji poseduju višak, ka onima kojima ona nedostaju. To može biti znak da su u datom trenutku investicije veće od štednje i da zemlja teži dostizanju zacrtanog (višeg) stepena razvoja. Iz tog razloga se kao ključna stavka izdvaja, ne količina, već način korišćenja tih pozajmljenih sredstava iz inostranstva. Osnovni cilj je ta sredstva usmeriti u proizvodnju kako bi u nekom narednom periodu povećanje dohotka koje je nastalo od pozajmljenih sredstava doprinosilo vraćanju zajma. U suprotnom, korišćenje pozajmljenih sredstava za povećanje potrošnje (naročito uvozne), ili za reprogramiranje i refinansiranje dugova, ne smatra se dobrim rešenjem i može dovesti zemlju u ozbiljne probleme i pri tom postaviti pitanje održivosti spoljnog duga što se svakako negativno odražava na situaciju na međunarodnom finansijskom tržištu uopšte.

Veliki problem sa prezaduženošću (pre svega zemalja u razvoju) nastao je tokom 70-ih i početkom 80-ih godina prošlog veka. Razlozi koji su doprineli ovoj pojavi (ti razlozi i danas utiču na prezaduženost) su bili i eksterne i interne prirode. Za samo desetak godina, ukupan spoljni dug zemalja u razvoju se povećao skoro pet puta. Kriza vraćanja dugova je zahvatila mnoge zemlje, suficitarne zemlje su u određenom trenutku prestale sa odobravanjem novih kredita tako da su pojedine zemlje u razvoju postale (u tom periodu) neto izvoznice kapitala.

Iako se može reći da se za događaje, koji su u to vreme potresali svetsku privredu, ne mogu kriviti zemlje u razvoju koje su kasnije zapale u dužničku krizu, problem visoke zaduženosti je istovremeno i rezultat mera domaće ekonomske politike. Neodgovorna ekonomska politika zemalja dužnika u smislu vođenja politike precenjenosti nacionalne valute, rastućih budžetskih deficita, trošenja pozajmljenog kapitala za tekuću potrošnju (a ne za investicije), neuspeha u razvoju privrede i izvoznog sektora i sl. svakako je doprinosila pogoršanju situacije. Nesporno je da se početne faze ekonomskog razvoja mogu finansirati prilivom inostranog kapitala (uz deficit tekućeg bilansa, koji podrazumeva veću stopu investicija od stope domaće štednje), ali bi inostranu akumulaciju trebalo koristiti za izvozno

orijentisane investicije koje će povratiti uložena devizna sredstva i tako omogućiti otplatu uzetih zajmova. Na isti način su svoje početne faze ekonomskog razvoja finansirale i mnoge sada vodeće svetske ekonomije, poput SAD, Japana, Nemačke. Međutim, kako mnoge zemlje u razvoju nisu adekvatno koristile inostrani kapital, deficit tekućeg računa, odlaganje neophodnog prilagođavanja privrede i potreba finansiranja deficita inostranim sredstvima su se pretvorili u dugoročni, hronični problem (uglavnom i danas prisutan).

Istovremeno, pored ovakve situacije unutar zemalja, globalna situacija je bila izuzetno nepovoljna i u velikoj meri je doprinela izbijanju krize prezaduženosti. Naftni šokovi i vođenje antiinflacione politike od strane SAD-a značajno su ugrozili položaj zemalja u razvoju u tom periodu. Nakon naftnih šokova i višestrukog povećanja cene nafte, zemlje izvoznice nafte su akumulirale ogromne devizne rezerve u dolarima (takozvane petrodolara) koje su držale u svetskim finansijskim centrima (pre svega Londonu), pa je ponuda dolarskih kredita bila velika, a uslovi kreditiranja (kamatne stope) takvi da ih je bilo teško odbiti. Na neki način, upravo to, tzv. recikliranje petrodolara se smatra izvorom buduće dužničke krize. Tom prilikom, odgovornost svakako snose i zemlje kreditori zbog relativno „neodgovornog“ odobravanja zajmova od strane investitora iz razvijenih zemalja koji nisu vodili dovoljno računa o kreditnoj sposobnosti dužnika. Na sve to, nadovezuje se i protekcionizam razvijenih zemalja u oblastima primarne proizvodnje u kojima komparativne prednosti imaju zemlje u razvoju. Sve navedeno, uz svetsku recesiju početkom 80-ih godina, odrazilo se na zemlje u razvoju posredstvom: smanjivanja svetske tražnje za njihovim izvozom; naglog porasta kamatnog opterećenja u servisiranju spoljnog duga (situacija dodatno pogoršana apresijacijom dolara) i smanjivanja izvoznih prihoda usled pada cena njihovih izvoznih proizvoda (Kovačević, 2010, 643-650). Spirala deficit tekućeg računa – spoljni dug je bila pokrenuta i bilo ju je veoma teško zaustaviti.

Analiza održivosti spoljnog duga - konceptualni okvir

Može se reći da ukupna spoljna (za većinu zemalja je to devizna) zaduženost predstavlja veoma značajan pokazatelj koji može da ukaže na eventualne probleme i ograničenja ekonomskog razvoja zemalja. Shodno tome, spoljni dug i njegovo servisiranje (godišnje otplate) u najvećoj meri utiču na eksternu likvidnost i solventnost jedne zemlje. Eksterna likvidnost i solventnost se mogu definisati kao kratkoročna mogućnost i dugoročna

sposobnost izmirivanja dugova prema inostranim poveriocima. Pored brojnih pokazatelja uz pomoć kojih se kvantifikuju eksterna likvidnost i solventnost, na eksternu poziciju zemlje utiču i izloženost finansijskom riziku, stepen otvorenosti ekonomije i kreditni rejting zemlje (Vuković, 2006, 347-348).

Pri analizi zaduženosti neke zemlje nije bitan apsolutni iznos duga, već vrednost pokazatelja koji ukazuju na nivo zaduženosti u odnosu na ekonomski i izvozni potencijal zemlje i na sposobnost zemlje da izmiruje svoje obaveze po spoljnom dugu. Najčešće se u te svrhe koriste:

- odnos spoljnog duga i BDP,
- odnos spoljnog duga i vrednosti godišnjeg izvoza,
- odnos godišnjih obaveza po spoljnom dugu (vrednost godišnjih anuiteta) i vrednosti godišnjeg izvoza.

Iako ne postoje jedinstvene vrednosti navedenih indikatora po kojima bi se ocenjivao stepen održivosti spoljnog duga zemlje, visoko zaduženom zemljom se dugo smatrala ona kod koje je: odnos spoljnog duga i BDP iznad 80% i/ili odnos spoljnog duga i godišnjeg izvoza iznad 220%, a odnos godišnjih obaveza po dugu i godišnjeg izvoza veći od 25-30%. Ipak, ni ovako definisani pragovi prezaduženosti, se ne mogu smatrati apsolutnim pokazateljima da je zemlja prezadužena, tj. da će imati problema u otplati spoljnog duga.

Od posebnog interesa u analizi spoljne zaduženosti je analiza održivosti spoljnog duga. Održivim dugom se smatra onaj pri kojem dužnik može redovno da servisira sve svoje obaveze, bez potrebe za reprogramom ili refinansiranjem duga i bez ugrožavanja ekonomskog rasta.

Problem održivosti servisiranja (likvidnosti) spoljnog duga postaje posebno značajno pitanje kada u slučaju velike zaduženosti i velikog spoljnotrgovinskog deficita dođe do (pre svega iznenadnog) smanjenja ili prekida priliva kapitala. Iako svaki od navedenih indikatora može upućivati na određene zaključke, može se reći da je pitanje održivosti servisiranja spoljnog duga izuzetno složeno pitanje i da zavisi od uticaja niza činilaca ekonomske i razvojne politike određene zemlje u posmatranom periodu. Kao ključni činioci izdvajaju se: tempo realnog rasta BDP-a, brzina povećanja izvoza i smanjenje udela deficita tekućih transakcija platnog bilansa u BDP-u, povećanje udela investicija u BDP-u, sporiji rast ukupne potrošnje i u tome još sporiji rast javne potrošnje od rasta BDP-a i socijalna izdržljivost tih promena (Marčetić i Đurić, 2012, 275).

Ponovni dužnički problemi sa kojima su se susretale zemlje u razvoju naterali su mnoge razvijene zemlje da zajedno sa Svetskom bankom i MMF-om pokrenu određene inicijative kako bi pomogli ugroženim zemljama. MMF i Svetska banka sprovode program konstantnog monitoringa (praćenja) spoljne zaduženosti najmanje razvijenih zemalja, kako ne bi došlo do problema prezaduženosti i kako bi se stimulisao priliv kapitala u ove zemlje, putem smanjenja verovatnoće proglašenja moratorijuma. Najugroženijim zemljama MMF i Svetska banka pomažu i putem potpunog (ređe) ili delimičnog (češće) otpisa dugova. Najpoznatije, do sada donete inicijative su bile: HIPC (Heavily Indebted Poor Countries iz 1996. godine (proširena HIPC inicijativa iz 1999. godine)) i MDRI (Multilateral Debt Relief Initiative) inicijativa – Inicijativa za multilateralne olakšice iz 2005. godine. HIPC inicijativa je doneta kako bi se nekim prezaduženim siromašnim zemljama, teret spoljnog duga koji je postao izuzetno veliki i počeo da ugrožava rast ovih zemalja, olakšao. Cilj inicijative je bio da se spoljni dugovi svedu na nivo koje će ove zemlje moći da finansiraju prihodima od izvoza, sredstvima odobrenim na ime pomoći i prilivom stranog kapitala.

Za razliku od HIPC inicijative, MDRI inicijativa je tražila da se dugovi zemalja koje ispunjavaju uslove (proširena HIPC inicijativa i zemlje kod kojih je dohodak po stanovniku ispod 380 dolara) otpišu u celini. Naravno, ove zemlje su od strane MMF-a uslovljene sprovođenjem adekvatnih aktivnosti u oblastima koje se tiču: makroekonomske politike, primene strategije smanjenja siromaštva i upravljanja javnom potrošnjom (Kovačević, 2010, 665-666).

Pomoć MMF-a u vezi makroekonomske politike, bilo da se odigrava kroz programe podrške ili samo kroz nadzor, utemeljena je u analiziranju sposobnosti zemlje da finansira svoje ekonomske ciljeve i servisira svoje dugove bez nepotrebno velikih prilagođavanja koja mogu ugroziti njenu stabilnost. Iz tog razloga, MMF je razvio formalni okvir za sprovođenje analize održivosti javnog i spoljnog duga (DSA – Debt Sustainability Analysis) što treba da predstavlja sredstvo za bolje otkrivanje, sprečavanje i rešavanje potencijalnih kriza. Ovaj okvir je postao operativan 2002. godine.

Može se reći da su ciljevi ovako postavljenog okvira trostruki: procena trenutne situacije po pitanju duga (njegova ročna struktura, da li se primenjuje fiksni ili fleksibilni devizni kurs, da li je dug indeksiran i ko ga održava); utvrđivanje ranjivosti u strukturi duga tj. da li je okvir za donošenje ekonomskih politika u nekoj zemlji tako koncipiran da se promene određenih politika mogu uvesti pre nego što nastanu poteškoće u

plaćanju; ispitivanje alternativnog načina politike stabilizacije dugova u slučajevima kada su se takvi slučajevi pojavili, ili smo sigurni da će se pojaviti. Okvir čine dve komplementarne komponente: analiza održivosti ukupnog javnog duga i analiza održivosti ukupnog spoljnog duga. Svaka komponenta sadrži osnovni scenario, baziran na setu makroekonomskih projekcija koje prikazuju politike usvojene od strane vlade, sa jasno postavljenim glavnim pretpostavkama i parametrima, i niz testova osetljivosti primenjivanih na osnovnom scenariju. Putanje indikatora duga prema osnovnom scenariju i stres testovima dozvoljavaju da se proceni ranjivost zemlje na krizu plaćanja. Ovu analizu održivosti svakako ne treba tumačiti mehanički ili na isuviše krut način. Rezultati se moraju proceniti na osnovu relevantnih, za svaku zemlju specifičnih okolnosti, uključujući posebne karakteristike duga date zemlje. Zbog tih specifičnosti, napravljena su dva okvira: za tržišno orijentisane zemlje i za zemlje sa niskim dohotkom. S obzirom na promenljivo ekonomsko i finansijsko okruženje, neophodno je prilagođavati okvire novonastalim situacijama kako bi rezultati sprovedene analize bili što bolji (<https://www.imf.org/external/pubs/ft/dsa/>).

Zemlje sa niskom dohotkom se suočavaju sa značajnim izazovima u ispunjavanju svojih razvojnih ciljeva (uključujući milenijumske razvojne ciljeve), pri tome pokušavajući da obezbede održivost sopstvenog spoljnog duga. Iz tog razloga, u aprilu 2005. godine Odbori izvršnih direktora MMF-a i Svetske banke su odobrili zajednički okvir za procenu održivosti duga u zemljama sa niskim dohotkom. Okvir održivosti duga (DSF – Debt Sustainability Framework) je redefinisano od strane Odbora u aprilu 2006. godine kao implikacija MDRI inicijative.

Primarni cilj ovog okvira je da odluke o pozajmljivanju u zemljama sa niskim dohotkom vodi na način koji odgovara njihovim potrebama za sredstvima sa njihovom sadašnjom i budućom sposobnošću da servisira dug, prilagođen njihovim specifičnim okolnostima. Mogućnost DSF-a da procenjuje buduće situacije omogućava mu da služi kao sistem za rano upozoravanje potencijalnog rizika pojave prezaduženosti, tako da se preventivne akcije mogu preduzeti na vreme.

Analiza održivosti duga obavljena pod DSF sastoji se od:

- standardizovanih analiza koje unapred posmatraju (procenjuju) dug i dinamiku servisiranja duga pod osnovnim scenarijom i u svetlu mogućih šokova;
- procene održivosti duga u odnosu na pragove zaduženosti određenih zemalja koji zavise od kvaliteta politika i institucija i

- preporučene strategije zaduživanja (pozajmljivanja) koja ograničava rizike problema zaduženosti.

Ključni empirijski zaključak je da država sa niskim dohotkom i sa boljim politikama i institucijama može održavati viši nivo spoljnog duga. Iz tog razloga, DSF klasifikuje zemlje u jednu od tri kategorije koje se tiču kvaliteta politike (visok, srednji i nizak). Korespondirajući sa ovim kategorijama, DSF uspostavlja tri indikativna praga za svaki indikator zaduženosti (u vezi sa izvozom, BDP i prihodima). Pragovi koji odgovaraju visokom kvalitetu ekonomskih politika su najviši (Tabela 1) (<https://www.imf.org/external/pubs/ft/dsa/lic.htm>).

Tabela 1 Pragovi zaduženosti prema DSF

Kvalitet ekonomskih politika	Pragovi zaduženosti prema DSF (Okvir održivosti duga)				
	Sadašnja vrednost spoljnog duga kao %			Servisiranje spoljnog duga kao %	
	Izvoz	BDP	Budžetski prihod	Izvoz	Budžetski prihod
nizak	100	30	200	15	25
srednji	150	40	250	20	30
visok	200	50	300	25	35

Izvor: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/dsa/lic.htm>

Dakle, kapacitet izmirivanja spolnofinansijskih obaveza zavisi i od sveukupne ekonomske situacije u zemlji i kvaliteta ekonomske politike koju vlade sprovode. Logično, zemlje sa visokim kredibilitetom ekonomske politike imaju veći kreditni potencijal, tj. mogu imati veće vrednosti pokazatelja zaduženosti bez prelaska u zonu neodrživosti spoljnog duga u odnosu na zemlje bez adekvatne ekonomske politike.

Na osnovu ovih pragova, analiza održivosti duga uključuje procenu rizika prezaduženosti koju bazira na četiri kategorije: nizak rizik, umeren rizik, visok rizik i problem prezaduženosti.

Nizak rizik podrazumeva da su svi indikatori daleko ispod relevantnih pragova zaduženosti za određene zemlje. Stres testiranje ne rezultira da pokazatelji značajno prekoračuju pragove.

Umereni rizik podrazumeva situaciju da osnovni scenario ne ukazuje na prekoračenje pragova, pri čemu stres testiranja pokazuju značajan porast servisiranja duga tokom perioda projekcije i/ili prekoračenje praga zaduženosti.

Visok rizik podrazumeva da osnovni scenario ukazuje na prekoračenje prega zaduženosti i/ili servisiranja duga tokom perioda projekcije. Ovakvo stanje se pogoršava stres testiranjem.

Problem prezaduženosti - trenutni dug i ratio servisiranja duga su u značajnom, i/ili neprekidnom, prekoračenju praga zaduženosti (<http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2006/032406.pdf>).

Ni ovakva klasifikacija rizika ne može u potpunosti da prikaže kompleksnost njegove procene. U dosta slučajeva se može desiti da različiti indikatori daju različite signale tako da u takvim situacijama se dodatno pojačava potreba za pažljivom interpretacijom i procenom stanja posmatrane zemlje. U svakom slučaju, kvalitet analize održivosti duga će u velikoj meri zavisiti od baze podataka kojom se raspolaže, kao i realnih makroekonomskih procena.

Indikatori eksterne pozicije Republike Srbije

Klasična analiza spoljne zaduženosti neke zemlje podrazumeva, kao što smo u uvodnom delu napomenuli, praćenje određenih indikatora. Pri analizi zaduženosti neke zemlje nije bitan apsolutni iznos duga, već vrednost pokazatelja koji ukazuju na nivo zaduženosti u odnosu na ekonomski i izvozni potencijal zemlje i na sposobnost zemlje da izmiruje svoje obaveze po spoljnom dugu. Na osnovu prikazanog u Tabeli 2 zaključujemo da se ti indikatori dele na indikatore eksterne solventnosti i indikatore eksterne likvidnosti. Prema podacima sa sajta NBS, spoljni dug Republike Srbije (R. Srbija) je u prvom tromesečju 2014. godine smanjen za 338,2 miliona evra i na kraju marta 2014. godine je iznosio 25,5 milijardi evra (http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90/dug/dug_I_2014.pdf).

Zahvaljujući tome, svi prikazani indikatori beleže određeno poboljšanje u odnosu na kraj 2013. godine. Osnovni indikator eksterne solventnosti (spoljni dug/BDP) je smanjen na 80% (granica održivosti prema kriterijumu Svetske banke) tako da se, na ovaj način posmatrano, R. Srbija ponovo nalazi na granici između srednje i visoko zaduženih zemalja. što je "dobro" znajući da je po ovom indikatoru, u 2010., 2012. i 2013. godini, R. Srbija spadala u visoko zadužene zemlje. Smanjenje ovog indikatora je znak da stopa rasta BDP-a raste brže od stope rasta spoljnog duga čine se poboljšava sposobnost otplate dugova i obrnuto, porast vrednosti ovog indikatora bi govorio da stopa rasta zaduživanja raste brže od stope rasta BDP-a, pri čemu porast

vrednosti ovog indikatora iznad propisanih granica ukazuje na moguće probleme sa solventnošću zemlje i povećava rizik da dođe do pojave teškoća u otplati zajmova (Janković i Stanišić, 2013, 236).

Međutim, s obzirom da izvoz predstavlja najvažniji generator održivosti spoljnog duga, mnogi ekonomisti smatraju da je indikator spoljni dug/izvoz robe i usluga pouzdaniji pokazatelj. Ovaj indikator govori koliko opterećenje predstavlja spoljni dug za ekonomske tokove sa inostranstvom u tekućoj godini mereno izvozom roba i usluga. U ovom slučaju, granica održivosti prema kriterijumu Svetske banke je 220% i R. Srbija je tu granicu probijala 2009. i 2010. godine, dok je u 2012. godini bila blizu granice (217,4%). Nakon toga, u 2013. godini, sledi značajno poboljšanje ovog indikatora (179,7%), koje je nastavljeno i u prvom tromesečju 2014. godine (171,6% - smanjenje za 8,1%). Pored smanjenja spoljnog duga, na poboljšanje ovog indikatora je uticalo i povećanje izvoza u posmatranom periodu. Ukoliko u analizu ovog indikatora u imenilac uključimo i doznake iz inostranstva, što je prema metodologiji Svetske banke koja je prikazana u publikaciji *World Development Indicators* dozvoljeno ukoliko je priliv po ovom osnovu značajan i stabilan (što kod nas jeste slučaj), dobijamo bolju sliku. U posmatranom periodu, Srbija se nije nalazila u zoni prezaduženosti (maksimalnu vrednost indikator je imao 2009. godine – 191,8%) i u 2013. godini i na početku 2014. godine se beleži značajno smanjenje vrednosti ovog indikatora (smanjenje za 27,9, odnosno 5,3%).

Što se indikatora likvidnosti tiče, situacija je slična. U ovom slučaju se “problem” posmatra kratkoročno i u odnos se stavlja otplata dugova sa BDP, odnosno izvozom robe i usluga (koji se može uvećati za doznake iz inostranstva). U posmatranom periodu, učešće otplata duga u BDP-u je konstantno iznad 10% i maksimum dostiže 2012. i 2013. godine kada iznosi 14%. Nakon toga, u prvom tromesečju sledi smanjenje od 1,2%. Za razliku od ovog indikatora, indikator koji stavlja u odnos otplatu duga sa izvozom robe i usluga (plus doznake iz inostranstva) svoj maksimum beleži 2009. godine - 46%, (33,2%), pri čemu 2012, 2013. i u prvom tromesečju 2014. godine beleži konstantno smanjenje (smanjenje u odnosu na 2013. godinu iznosi 4%, odnosno 3,6) što je još jedan dokaz povećanja izvoza u poslednjim godinama posmatranog perioda. Ono što nije dobro kod ovog indikatora je granica nakon koje se smatra da je zemlja visoko zadužena (25%-30%). Na osnovu podataka iz Tabele 2 vidimo da je, ukoliko ne uključimo doznake iz inostranstva, ovaj indikator bio sve do početka 2014. godine u zoni visoke zaduženosti. Uključujući doznake, situacija je malo povoljnija, ali još uvek nedovoljno dobra (skoro sve vreme između 25% i 30%, tj. na granici).

Tabela 2 Indikatori eksterne pozicije Republike Srbije

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*
Indikatori eksterne solventnosti (u %)							
spoljni dug/BDP	64,6	77,7	85	76,7	86,9	80,8	80
kratkoročni dug/BDP	16,2	17	18,9	12,8	15,2	12,9	12,9
spoljni dug/izvoz robe i usluga	207,6	265,3	236,2	210,3	217,4	179,7	171,6
spoljni dug/izvoz robe i usluga i doznake	168,7	191,8	181,2	169,1	176,6	148,7	143,4
Indikatori eksterne likvidnosti (u %)							
devizne rezerve/uvoz robe i usluga (u mesecima)	5,2	9,5	8,2	8,7	7,6	7,4	6,9
devizne rezerve/kratkoročni dug	154,5	214,9	189,4	298,6	242,8	272,1	252,6
devizne rezerve/BDP	24,9	36,6	35,8	38,3	36,9	35	32,7
otplata duga/BDP	10,9	13,5	12,7	13,3	14	14	12,8
otplata duga/izvoz robe i usluga	35,1	46	35,3	36,5	35	31,2	27,2
otplata duga/izvoz robe i usluga i doznake	28,5	33,2	27,1	29,3	28,4	25,8	23,2

* prvo tromesečje

Izvor: http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90/dug/dug_I_2014.pdf

Analizirajući posmatrane indikatore stiče se zaključak da je dobro što u posmatranom periodu nije postojao trend konstantnog pogoršanja posmatranih indikatora (bilo bi dobro da je postojao trend konstantnog poboljšanja, ali, ni to nije bio slučaj). Konstantno pogoršanje ovih indikatora je bilo prisutno nakon 2005. godine i trajalo je do 2009, odnosno, 2010. godine (u zavisnosti od indikatora) da bi nakon toga dolazilo do njihovog naizmeničnog poboljšanja i pogoršanja (sa ipak prisutnim poboljšanjem u 2013. i na početku 2014. godine).

Ono što je loše je to da se, po pojedinim indikatorima, R. Srbija nalazi na granici da uđe u zonu prezaduženosti, što uz vrlo male, a u pojedinim godinama i negativne stope rasta BDP, govori da se R. Srbija ne sme dodatno zaduživati (ukoliko mora, neophodno je preduzimati adekvatne mere za što povoljnije zaduživanje), odnosno da bi bilo dobro da nastavi sa započetim smenjenjem učešća spoljnog duga. Pri tome, svakako pravi put ka popravljaju stanja eksterne solventnosti i likvidnosti predstavlja dalje povećanje izvoza robe i usluga. Istovremeno, treba raditi na što većem

privlačenju stranih direktnih investicija i njihovom adekvatnom korišćenju. Ukoliko ove mere izostanu, ulazak R. Srbije u zonu prezaduženosti može imati i dodatne negativne posledice u vidu snižavanja kreditnog rejtinga i otežanih uslova zaduživanja na međunarodnom tržištu (Mirković i Knežević, 2013, 309) što svakako izuzetno negativno deluje na celokupnu eksternu poziciju naše zemlje.

Komparativna analiza eksterne pozicije Republike Srbije i zemalja regiona

Sliku o trenutnoj eksternoj pozicije ekonomije Srbije dopunićemo komparativnom analizom ključnih pokazatelja spoljne zaduženosti R. Srbije i odabranih zemalja regiona (Bosne i Hercegovine, Crne Gore i Makedonije).

U Tabeli 3 je dat pregled odnosa ukupnog spoljnog duga prema bruto nacionalnom dohotku (BND) za izabrane zemlje okruženja, kao i prosek regiona kome sve posmatrane zemlje pripadaju (zemlje u razvoju Evrope i Centralne Azije, koji prema klasifikaciji Svetske banke obuhvata tranzicione zemlje centralne i jugoistočne Evrope i centralne Azije).

Tabela 3 Spoljni dug (% of BND)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Zemlje u razvoju Evrope i Centralne Azije	57,1	72,2	66,3	61,5	63	63,9
BiH	51,00	63,80	58,30	55,20	62,20	60,90
Republika Srbija	65,70	85,50	91,20	75,10	93,20	88,10
Crna Gora	32,60	56,50	39,20	51,90	68,80	65,50
Makedonija	45,90	56,80	58,00	61,50	69,60	69,50

Izvor: <http://data.worldbank.org/indicator/all>

Odnos spoljnog duga prema BND je najveći u R. Srbiji, i u posmatranom periodu od 2008. do 2013. godine se kreće u intervalu od 65 do čak 93% BND. Vrednost ovog pokazatelja u Srbiji je na značajno višem nivou ne samo među zemljama okruženja, već i u odnosu na prosek široko definisanog regiona, zemalja u razvoju Evrope i Centralne Azije. Izbijanje globalne ekonomske krize 2008. godine je dovelo do značajnog povećanja racia spoljnog duga i BND u svim zemljama regiona, ali je taj porast najveći u R. Srbiji (sa 65,7% BND u 2008. na 91,2% BND u 2010). Imajući u vidu i samu

visinu navedenog odnosa, ali i njegovo kretanje, može se zaključiti da je srpska ekonomija značajno opterećena spoljnim dugom.

U Tabeli 4 je prikazan odnos ukupnog spoljnog duga, s jedne, i izvoza robe i usluga i primarnog dohotka, s druge strane. Primarni dohodak obuhvata prilive dohotka po osnovu angažovanja proizvodnih faktora zemlje u inoanstvu (prihode od investicija u inostranstvu) i odlive dohotka po osnovu angažovanja inostranih faktora proizvodnje u zemlji (rashode po osnovu stranih investicija u zemlji).

Tabela 4 Spoljni dug (% izvoza robe i usluga i primarnog dohotka)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Zemlje u razvoju						
Evrope i Centralne Azije	134,5	187,8	170	142,3	145	153,4
BiH	158,60	218,40	180,90	159,50	183,00	176,70
Republika Srbija	193,10	269,60	236,70	191,60	215,10	187,80
Crna Gora	72,80	141,70	93,10	107,10	143,30	138,80
Makedonija	98,20	164,70	139,70	125,30	146,40	141,70

Izvor: <http://data.worldbank.org/indicator/all>

Kada se spoljni dug posmatra u odnosu na ukupan izvoz robe i usluga i neto priliv po osnovu investicija u inostranstvu, R. Srbija se nalazi u nezavidnoj poziciji u odnosu na prosek regiona i izabrane zemlje okruženja. Ponovo je vrednost pokazatelja za R. Srbiju veća u odnosu na sve posmatrane zemlje i region u celini u celom periodu. Vrednost pokazatelja za R. Srbiju se u posmatranom periodu kretala od 188% (u 2013) do enormno visokih 270% (2009). Pozitivan je ipak značajan pad vrednosti ovog pokazatelja za R. Srbiju u 2013. godini, a koji je direktna posledica značajnijeg porasta izvoza R. Srbije nakon početka rada kompanije Fiat Automobili Srbije - FAS.

Stanje spoljne likvidnosti i opterećenje kamatama posmatraćemo putem dva indikatora, stavljanjem u odnos iznosa plaćene kamate po spoljnom dugu sa bruto nacionalnim dohotkom i sa izvozom robe i usluga. U Tabeli 5 je prikazan odnos plaćenih kamata i BND za posmatrane zemlje u periodu od 2008. do 2013. godine.

Na osnovu podataka iz Tabele 5 može se zaključiti da je teret spoljnog duga, i ovog puta, najveći u Srbiji. Plaćene kamate po osnovu spoljnog duga su u R. Srbiji činile od 2,3% BND (u 2011) do 3,1% BND (u 2013). Pozicija R.

Srbije je i po ovom pokazatelju značajno gora od zemalja okruženja i proseka za ceo region. Posebno zabrinjava rast učešća kamate u ostvarenom bruto nacionalnom dohotku u poslednjem periodu, čime R. Srbija odstupa od opšteg trenda pada ili stagnacije učešća kamata u BND u posmatranim zemljama okruženja.

Tabela 5 Kamate na spoljni dug (% BND)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Zemlje u razvoju						
Evrope i	2,3	2,7	2,3	2,5	2	2,1
Centralne Azije						
BiH	1,80	1,70	1,50	1,50	1,60	1,30
Republika Srbija	2,70	2,60	2,40	2,30	2,70	3,10
Crna Gora	0,90	1,00	0,90	1,90	2,30	2,30
Makedonija	1,80	1,70	2,10	2,00	2,20	1,90

Izvor: <http://data.worldbank.org/indicator/all>

Sličan zaključak o eksternoj poziciji R. Srbije se može dobiti i na osnovu odnosa iznosa plaćenih kamata po osnovu duga i ukupnog izvoza robe i usluga i ostvarenog primarnog dohotka (Tabela 6). Vrednost ovog pokazatelja u Srbiji se kretala u posmatranom periodu od 5,8% (u 2011) do 8,2% (u 2009) i u svim posmatranim godinama je bio veći nego u posmatranim zemljama okruženja.

Tabela 6 Kamate na spoljni dug (% izvoza robe i usluga i primarnog dohotka)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Zemlje u razvoju						
Evrope i	5,5	7,1	5,9	5,8	4,7	5,1
Centralne Azije						
BiH	5,50	5,80	4,80	4,30	4,60	3,90
Republika Srbija	7,90	8,20	6,30	5,80	6,30	6,70
Crna Gora	2,10	2,60	2,10	3,90	4,80	4,90
Makedonija	3,70	4,90	5,00	4,20	4,60	3,80

Izvor: <http://data.worldbank.org/indicator/all>

Svojevrsni pokazatelj održivosti spoljnog duga može biti i kamatna stopa na novo zaduživanje na međunarodnom finansijskom tržištu.

Investitori pomno prate ekonomsku situaciju zemalja dužnika, a svoju ocenu rizika prezađženosti i bankrotstva daju kroz formiranje kamatne stope na nova zaduživanja. U Tabeli 7 su prikazane kamatne stope na nova zaduživanja Srbije i prosek za zemlje u razvoju Evrope i Centralne Azije.

Tabela 7 Prosečne kamatne stope na nova zaduživanja u inostranstvu (%)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Svi kreditori						
Zemlje u razvoju Evrope i Centralne Azije	4,5	3,5	3,7	3,6	3,3	3,1
Srbija	3,7	1,3	2,5	4,1	5,7	5,1
Javni kreditori						
Zemlje u razvoju Evrope i Centralne Azije	3,6	2,8	2,7	2,3	1,8	1,6
Srbija	3,7	1,3	2,2	2,6	3,4	0,9
Privatni kreditori						
Zemlje u razvoju Evrope i Centralne Azije	6,3	6,6	4,9	5,4	4,8	3,7
Srbija	5	0	3,9	4,9	6,4	5,3

Izvor: <http://data.worldbank.org/indicator/all>

Iz podataka se može zaključiti da je percepcija održivosti spoljnog duga R. Srbije i rizika pozajmljivanja R. Srbiji i njenim preduzećima značajno promenjena u posmatranom periodu. Do 2011. godine prosečna kamatna stopa na nova zaduživanja je u R. Srbiji bila niža nego u regionu, da bi se od te godine situacija preokrenula. Tako je kamatna stopa u slučaju R. Srbije porasla na preko 5% u 2012. i 2013. godini, dok je u istom periodu prosečna kamata za ceo region smanjena sa 3,75 (u 2010) na 3,1% (u 2013). Ovaj preokret u trendu nam govori da je R. Srbija iz statusa nisko rizične zemlje regiona, prešla u status visoko rizične zemlje za pozajmljivanje kapitala u očima investitora. Imajući u vidu prethodna razmatranja, možemo zaključiti da i ovaj, tržišni pokazatelj, potvrđuje opštu sliku o nivou i održivosti spoljnog duga Srbije koju smo dobili upotrebom prethodno analiziranih, klasičnih pokazatenja spoljne solventnosti i likvidnosti.

Zaključak

Savremena finansijska i ekonomska kriza, kao i kriza duga u pojedinim zemljama članicama evrozone ponovo je aktuelizovala problem održivosti spoljnog duga. Mnoge zemlje, među kojima i neke koje spadaju u grupu razvijenih ekonomija, se suočavaju sa visokim i rastućim vrednostima pokazatelja spoljne solventnosti i likvidnosti, koji nameću pitanje održivosti spoljnog duga, tj. mogućnosti izmirivanja spoljnofinansijskih obaveza bez ugrožavanja ekonomskog rasta i standarda. Republika Srbija, takođe, spada u grupu zemalja u kojima se pitanje nivoa i održivosti spoljnog duga nameće kao jedno od ključnih pitanja daljeg razvoja spoljnoekonomskih odnosa, ali i privrednog rasta zemlje. Predmet istraživanja u ovom radu je analiza nivoa, tendencija i održivosti spoljnog duga R. Srbije. Osnovni cilj je sagledavanje trenutne eksterne pozicije naše zemlje i analiza tendencija koje postoje u kretanju klasičnih pokazatelja međunarodne solventnosti i likvidnosti zemlje.

Zaključak sprovedene analize je da pokazatelji spoljne likvidnosti i solventnosti Srbije ne pokazuju tendenciju konstantnog i značajnog rasta, ali se nalaze blizu granica prezaduženosti. U narednom periodu veći problem će predstavljati kratkoročna likvidnost, imajući u vidu velike obaveze koje dospevaju za naplatu.

U cilju stvaranja potpunije slike o stanju zaduženosti R. Srbije, osnovni pokazatelji eksterne pozicije Srbije su upoređeni sa izabranim zemljama okruženja (Bosna i Hercegovina, Makedonija, Crna Gora), kao i sa prosekom za region koji obuhvata sve tranzicione zemlje Evrope i Centralne Azije. U odnosu na prosek regiona i posmatrane zemlje okruženja pojedinačno, svi posmatrani pokazatelji spoljne solventnosti i likvidnosti su lošiji za Srbiju, što govori o ozbiljnosti situaciji u kojoj se naša ekonomija nalazi.

Zaključke analize održivosti spoljnog duga R. Srbije dobijene upotrebom klasičnih pokazatelja potvrđuje i kretanje kamatnih stopa na nova spoljna zaduživanja, što se može tumačiti kao svojevrsni tržišni pokazatelj procene rizika ulaganja u neku zemlju. Posebno zabrinjava činjenica da je Srbija do 2011. godine bila ocenjena kao zemlja sa manjim rizikom (što se ogledalo u nižim kamatnim stopama novih obaveza po spoljnom dugu) od proseka za zemlje regiona, tj. evropskih i centralnoazijskih zemalja u tranziciji, da bi od 2011. godine kamatna stopa na novo zaduživanje bila značajno viša u R. Srbiji nego u zemljama okruženja i regiona. Prosečna kamatna stopa novih obaveza R. Srbije po spoljnom dugu u poslednjem periodu iznosi iznad 5%.

Ovo ukazuje na činjenicu da se R. Srbija nalazi na samoj granici prezaduženosti, čega su svesni i akteri međunarodnog finansijskog tržišta. U tom smislu je od izuzetne važnosti postizanje sporazuma sa MMF-om o novom aranžmanu, čime će poverenje investitora biti očuvano i u narednom trogodišnjem periodu.

Savremeni pristup analizi održivosti spoljnog duga podrazumeva ne samo sagledavanje osnovnih pokazatelja spoljne likvidnosti i solventnosti, već i ocenu kvaliteta ekonomske politike. Po osnovu te ocene, definišu se različiti nivoi granica pojedinih pokazatelja eksterne pozicije. Imajući to u vidu, održivost spoljnog duga Srbije se može unaprediti ne samo smanjenjem tereta duga, već i unapređenjem institucionalnog okvira i adekvatnom ekonomskom politikom u narednom periodu.

Reference

1. Janković, N. i Stanišić, N. (2013). Deficit tekućeg računa kao ograničavajući faktor privrednog razvoja Republike Srbije. Rad u Zborniku radova: Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije. Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, 225-242
2. Kovačević, R. (2010). Međunarodne finansije. Ekonomski fakultet u Beogradu
3. Marčetić, M. i Đurić, O. (2012). Analiza duga Republike Srbije i njegove metodološke odrednice. Časopis za ekonomiju i tržišne komunikacije br. 2, Panevropski univerzitet „Apeiron“ Fakultet poslovne ekonomije, Banja Luka, str. 274-291
4. Mirković, V. i Knežević, M. (2013). Dug Republike Srbije kao prepreka ekonomskom rastu. Rad u Zborniku radova: Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije. Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, str. 305-322
5. Vuković, V. (2006). Spoljna likvidnost i solventnost Srbije. Međunarodni problemi, 3, 347-363
6. <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2006/032406.pdf> (24.2.2015. godine)
7. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/dsa/> (18.2. 2015. godine)
8. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/dsa/lic.htm> (18.2. 2015. godine)
9. http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90/dug/dug_I_2014.pdf (13.2.2015. godine)
10. <http://data.worldbank.org/indicator/all> (4.3.2015. godine)

PROBLEM OF SUSTAINABILITY OF EXTERNAL DEBT OF THE REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: With the outbreak of contemporary economic crisis of 2008, the problem of over-indebtedness appeared in a number of developed economies, proving that the over-indebtedness can not be seen as a problem only in developing countries but as a problem in which, potentially, can be found each country with the high and long-term gap between higher consumption and lower production, which is financed by foreign capital. Of particular interest in the analysis of external debt is its sustainability. Since the classic indicators of external debt bargain does not always provide adequate answers, the IMF and the World Bank are trying to define a somewhat different approach to this problem. The capacity of settling foreign financial obligations depend not only on the debt bargain but on the overall economic situation in the country and the quality of economic policy which is implemented.

Keywords: external debt sustainability, Serbia, the debt crisis

INSTITUCIONALNE MOGUĆNOSTI ZA ZAPOŠLJAVANJE MLADIH U REPUBLICI SRBIJI

Dr Gordana Marjanović* i Vladimir Mihajlović**

Apstrakt: Nezaposlenost predstavlja veliki problem u savremenom svetu, kako u nerazvijenim, tako i razvijenim zemljama. Već duži niz godina, visoke stope nezaposlenosti su zastupljene i u Republici Srbiji. Međutim, kada se analiziraju osnovni indikatori tržišta rada prema različitim starosnim segmentima, lako se uočava da je upravo kategorija mladih posebno ugrožena. Stope nezaposlenosti mladih su znatno više u odnosu na ukupnu nezaposlenost, a ovaj problem je dodatno otežan činjenicom da mladi teško nalaze zaposlenje. Stoga, u radu se analiziraju različite mogućnosti za unapređenje zapošljavanja mlađe populacije. Poseban akcenat je stavljen na institucionalne faktore, pri čemu se procenjuje njihov uticaj na zaposlenost mladih. Budući da ovi faktori često deluju kao ograničenje povećanju dinamike zapošljavanja, u radu se razmatraju mogućnosti za njihovo prevazilaženje, kroz usklađivanje obrazovnog sistema sa potrebama privrede, formulisanje odgovarajuće politike zapošljavanja mladih, i slično.

Ključne reči: tržište rada, nezaposlenost mladih, politika zapošljavanja

Uvod

U velikom broju zemalja poslednjih godina zastupljene su visoke stope nezaposlenosti, koje su naročito izražene nakon globalne ekonomske krize. Na primer, u zemljama OECD-a, uprkos primeni politika sa ciljem povećanja broja radnih mesta i unapređenja zapošljavanja, stopa nezaposlenosti i dalje nadmašuje nivoe pre krize. U pojedinim zemljama su trajno viši nivoi nezaposlenosti rezultirali rastom strukturne nezaposlenosti, što ograničava pozitivni uticaj privrednog rasta na porast zaposlenosti (OECD Employment Outlook, 2014, 17). Takođe, za skoro sve zemlje iz pomenute grupacije je karakteristično da su stope nezaposlenosti mlade populacije (15-24 godine) značajno više u odnosu na stope ukupne nezaposlenosti.

U Republici Srbiji (R. Srbija) je problem visoke nezaposlenosti prisutan u dužem vremenskom periodu. U poslednjih deset godina, stopa

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

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

nezaposlenosti stanovništva radnog uzrasta je u proseku iznosila 20,4%. Međutim, posebno zabrinjava podatak da je prosečna stopa nezaposlenosti mladih u istom periodu iznosila 55,3% za uzrast 15-19 godina, odnosno 53% za uzrast 20-24 godine (RZS, proračun autora). U skladu sa navedenim, jasna je neophodnost usmeravanja pažnje države i nadležnih institucija upravo na segment mlađe populacije.

U radu se analiziraju različiti faktori, naročito institucionalni, koji se mogu smatrati uzrokom ovakve situacije. Loša usklađenost ponude i tražnje za određenim tipovima zanimanja, kao i nepovoljna privredna struktura, samo su neki od njih. Tome svakako treba dodati i nedovoljno dobar tretman talentovanih pojedinaca. Stoga se, imajući prethodno rečeno u vidu, u završnom delu rada daju preporuke za unapređenje položaja mladih na tržištu rada i povećanje stope zaposlenosti.

Kretanje osnovnih indikatora na tržištu rada mladih u Republici Srbiji

Već duži niz godina u R. Srbiji tržište rada pokazuje negativne tendencije, koje su uglavnom posledica nepovoljnih privrednih tokova, dugog perioda tranzicije i globalne ekonomske krize čiji se efekti manifestuju od 2008. godine. Praćenje osnovnih indikatora na tržištu rada za stanovništvo radnog uzrasta (15-64 godine) u R. Srbiji (Tabela 1), u periodu 2004-2014, govori da je, uprkos periodu oporavka do 2008. godine, u periodu 2008-2014. situacija veoma nepovoljna.

Tabela 1 Osnovni indikatori na tržištu rada za stanovništvo radnog uzrasta 15-64 godina u Republici Srbiji

Godina	Stopa aktivnosti	Stopa neaktivnosti	Stopa zaposlenosti	Stopa nezaposlenosti
2004.	66,4	33,6	53,4	19,5
2005.	65,2	34,8	51,0	21,8
2006.	63,6	36,4	49,8	21,6
2007.	63,4	36,6	51,5	18,8
2008.	62,7	37,3	53,7	14,4
2009.	60,6	39,4	50,4	16,9
2010.	59,0	41,0	47,2	20,0
2011.	59,4	40,6	45,4	23,6
2012.	60,1	39,9	45,3	24,6
2013.	61,6	38,4	47,5	23,0
2014.	61,8	38,2	49,6	19,7

Izvor: Anketa o radnoj snazi

R. Srbija izrazito zaostaje za Evropskom unijom (EU), ali i za zemljama u okruženju, u pogledu performansi tržišta rada. Prema Anketi o radnoj snazi, stopa zaposlenosti je opala sa 53,7% u 2008. godini na 45,3% u 2012. godini. Stopa nezaposlenosti je povećana sa 14,4% u 2008. godini na 24,6% u 2012. godini, 23% u 2013. godini i 19,7% u 2014. godini.

Osim što ima jednu od najvećih stopa nezaposlenosti, R. Srbija ima i jednu od najviših stopa neaktivnosti u odnosu na zemlje u regionu, i značajan deo onih koji su izgubili posao, povukao se iz radne snage u neaktivnost. Prema Anketi o radnoj snazi (ARS), tokom poslednje dve godine prisutan je blagi oporavak tržišta rada u vidu povećanja stope zaposlenosti i smanjenja stope nezaposlenosti. Međutim, do realnog poboljšanja nije došlo, s obzirom na činjenicu da je povećana stopa neformalne zaposlenosti, sa 20,5% u I kvartalu, na 24,2% u IV kvartalu 2014. godine (Anketa o radnoj snazi, IV kvartal 2014, saopštenje za javnost).

Kada se analiziraju podaci ARS o starosnoj strukturi zaposlenih i nezaposlenosti, mladi, kao velika demografska grupa, su vrlo ugroženi. Jasno je da je većina indikatora na tržištu rada mladih nepovoljna. Naime, stopa aktivnosti stanovništva uzrasta 15-19 i 20-24 godine, kontinuirano se smanjivala od 2008. godine, kao i stopa zaposlenosti, dok je stopa nezaposlenosti porasla sa 42,9% u 2008. godini na 62,8% u 2013. godini za uzrast 15-19 (Tabela 2 i Tabela 3).

Tabela 2 Osnovni indikatori na tržištu rada za stanovništvo uzrasta 15-19 godina u Republici Srbiji

Godina	Stopa aktivnosti	Stopa neaktivnosti	Stopa zaposlenosti	Stopa nezaposlenosti
2004.	17,6	82,4	7,3	58,6
2005.	19,1	80,9	9,1	52,0
2006.	20,1	79,9	8,1	59,8
2007.	15,3	84,7	7,2	53,1
2008.	14,7	85,3	8,4	42,9
2009.	10,1	89,9	4,9	50,9
2010.	9,2	90,8	4,4	51,9
2011.	9,0	91,0	3,4	62,2
2012.	10,7	89,3	3,8	64,1
2013.	10,9	89,1	4,0	62,8
2014.*	23,1	76,9	11,5	50,0

*Stanovništvo uzrasta 15-24 godina

Izvor: Anketa o radnoj snazi

Tabela 3 Osnovni indikatori na tržištu rada za stanovništvo uzrasta 20-24 godine u Republici Srbiji

Godina	Stopa aktivnosti	Stopa neaktivnosti	Stopa zaposlenosti	Stopa nezaposlenosti
2004.	54,8	45,2	30,1	45,1
2005.	52,1	47,9	28,1	46,2
2006.	53,7	46,3	30,3	43,6
2007.	50,3	49,7	29,7	41,0
2008.	49,0	51,0	32,8	33,0
2009.	46,0	54,0	27,7	39,7
2010.	46,2	53,8	25,4	45,1
2011.	46,4	53,6	23,7	48,8
2012.	46,1	53,9	23,8	48,4
2013.	44,9	55,1	24,0	46,5
2014.*	23,1	76,9	11,5	50,0

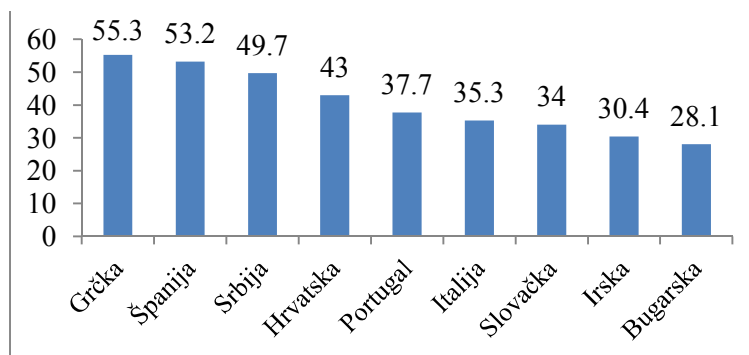
*Stanovništvo uzrasta 15-24 godina

Izvor: Anketa o radnoj snazi

Za mlade starosti od 20-24 godine u istom periodu, stopa aktivnosti i stopa zaposlenosti beleže pad, a stopa nezaposlenosti raste sa 33% u 2008. godini na 46,5% u 2013. godini. Procenjuje se da stopa nezaposlenosti mladih uzrasta 15-24 godine u 2014. godini u R. Srbiji iznosi 50%. Glavni uzrok neaktivnosti ove kategorije stanovništva jeste školovanje, što je uobičajena tendencija i u zemljama EU. Međutim, u R. Srbiji ova tendencija je dodatno izražena i zbog nemogućnosti pronalaska prvog zaposlenja, pa se mladi odlučuju za nastavak školovanja. Veliki broj mladih nema radno iskustvo i praktično znanje i kada postanu dugoročno nezaposleni, šanse za zapošljavanje su sve manje. Takođe, u R. Srbiji nema fleksibilnih poslova koji bi mogli da se usklade sa obrazovanjem.

Od početka ekonomske krize, kretanja na tržištu rada mladih su nepovoljna i u zemljama EU. U pojedinim zemljama koje su članice EU, stopa nezaposlenosti mladih je izuzetno visoka. U 2012. godini u Grčkoj ova stopa iznosi 55,3%, u Španiji 55,2%, Portugaliji 37,7%, Italiji 35,3%, Slovačkoj 34%, itd. (Grafikon 1).

Tokom ekonomske krize, usled negativnih šokova na tržištu rada, mladi među prvima ostaju bez posla. U većini zemalja EU tokom ekonomske krize produbio se jaz između stope nezaposlenosti mladih i ukupne stope nezaposlenosti. Na kraju 2012. godine, stopa nezaposlenosti mladih bila je 2,6 puta veća u odnosu na stopu za ukupnu populaciju (Kvartalni monitor, 33, april-jun, 73).



Grafikon 1 Stope nezaposlenosti mladih (15-24) u odabranim zemljama u 2012.

Izvor: Kvartalni monitor, 33. april-jun 2013.

S druge strane, razvijene zemlje imaju niske stope nezaposlenosti mladih (ispod 10%), gde se posebno izdvajaju Austrija, Norveška, Nemačka i Švajcarska (Tabela 4).

Tabela 4 Stope nezaposlenosti mladih (15-24 godine) u Srbiji i razvijenim zemljama

Godina	Srbija	Austrija	Norveška	Nemačka	Francuska	Italija	Švedska	Švajcarska
2004.	*	11,0	12,8	13,0	20,1	24,6	18,5	7,7
2005.	47,7	10,3	11,5	15,5	20,6	24	22,8	8,8
2006.	47,9	9,1	8,7	13,8	21,6	21,6	21,5	7,7
2007.	43,7	8,7	7,4	11,9	19,1	20,3	19,3	7,1
2008.	35,2	8,0	7,5	10,6	18,6	21,3	20,2	7,0
2009.	41,6	10,0	9,2	11,2	23,2	25,4	25,0	8,5
2010.	46,2	8,8	9,3	9,9	22,9	27,8	24,8	7,9
2011.	50,9	8,3	8,7	8,6	22,1	29,1	22,8	7,7
2012.	51,0	8,7	8,5	8,1	23,9	35,3	23,6	8,4
2013.	49,4	9,2	9,1	7,9	*	40,0	23,5	8,5

Izvor: International Labour Organisation, ILOSTAT Database

Ako se posmatra odnos stopa nezaposlenosti mladih (15-24 godine) u R. Srbiji i okolnim zemljama (Tabela 5), R. Srbija ima vrlo nepovoljnu poziciju. Počev od 2008. godine, u posmatranim zemljama stopa nezaposlenosti mladih raste. U 2013. godini, stopa nezaposlenosti mladih u R. Srbiji iznosi 49,4%, u 2014. godini 50%. Visoke stope nezaposlenosti mladih beleže Hrvatska i Makedonija, a sve ostale zemlje imaju znatno niže stope.

Tabela 5 Stope nezaposlenosti mladih (15-24 godine) u Republici Srbiji i zemljama okruženja

Godina	Srbija	Bugarska	Hrvatska	Slovenija	Rumunija	Mađarska	Makedonija
2004.	*	24,5	32,8	14,0	22,3	14,4	*
2005.	47,7	22,5	32,3	15,9	20,2	19,4	*
2006.	47,9	19,5	28,9	13,9	21,4	19,1	59,7
2007.	43,7	15,1	24,0	10,1	20,1	18,0	57,7
2008.	35,2	12,7	21,9	10,4	18,6	19,9	56,4
2009.	41,6	16,2	25,1	13,6	20,8	26,5	55,1
2010.	46,2	23,2	32,6	14,7	22,1	26,6	53,7
2011.	50,9	25,0	36,1	15,7	23,7	26,1	55,3
2012.	51,0	28,1	43,0	20,6	22,7	28,1	53,9
2013.	49,4	28,4	50,0	21,6	23,6	27,2	51,9

Izvor: International Labour Organisation, ILOSTAT Database

Karakteristike tržišta rada mladih u Republici Srbiji: institucionalna ograničenja

Analizom kretanja osnovnih indikatora na tržištu rada mladih u R. Srbiji, sagledani su osnovni trendovi na osnovu kojih je moguće proceniti kompleksnost ovog tržišta i njegove osnovne karakteristike. Međutim, daljim istraživanjem karakteristika tržišta rada mladih, dolaze do izražaja osobnosti koje su specifične, koje uglavnom odražavaju stanje ovog tržišta u R. Srbiji. Specifičnosti tržišta rada mladih u R. Srbiji najvećim delom su posledica neadekvatnog sistema, neodgovarajućih institucija ili slabosti u njihovom funkcionisanju. Jednom rečju, tržište rada mladih u R. Srbiji karakterišu brojna institucionalna ograničenja.

Posebno je karakteristična obrazovna struktura stanovništva uzrasta 25-29 godina, koja se za relativno kratko vreme značajno promenila. Samo u periodu od 2008. do 2013. godine došlo je do velikog pada broja mladih sa srednjim stručnim obrazovanjem u korist onih sa visokostručnim obrazovanjem. Tako je u 2008. godini 71% mladih imao srednje obrazovanje, a 9,6% mladih visoko obrazovanje. U 2013. godini, 61,3% mladih je sa završenom srednjom školom, a 19,2% sa fakuletetom, akademijom ili visokom školom (Tabela 6).

Tabela 6 Struktura stanovništva uzrasta 25-29 godina prema školskoj spremi u Republici Srbiji

Godina	Bez škole	Nepotpuna osnovna škola	Osnovna škola	Srednja škola	Viša škola	Fakultet, akademija ili visoka škola
2008.	0,6	2,2	10,2	71,0	6,4	9,6
2009.	0,6	1,5	10,3	70,8	6,3	10,4
2010.	0,6	1,0	9,8	71,1	6,2	11,3
2011.	0,9	1,2	10,4	64,2	7,3	15,9
2012.	0,8	1,2	10,2	62,9	6,4	18,6
2013.	0,7	1,4	11,6	61,3	5,8	19,2

Izvor: Anketa o radnoj snazi

Smatra se da je ova pozitivna tendencija „posledica“ nemogućnosti velikog broja mladih da pronađu zaposlenje sa srednjim stručnim obrazovanjem, pa umesto da postanu dugoročno nezaposleni, mladi se opredeljuju za nastavak obrazovanja, odnosno za sticanje fakultetske diplome. No, bez obzira na činjenicu da relativno visok procenat mladih u odnosu na ukupno stanovništvo ima fakultetsku diplomu, pozicija R. Srbije u odnosu na susedne zemlje, prema Globalnom indeksu konkurentnosti talenata (*The Global Talent Competitiveness Index*), nije zavidna (Tabela 7).

Tabela 7 Pozicija Republike Srbije i susednih zemalja prema Globalnom indeksu konkurentnosti talenata

Zemlja	Srbija	BiH	Bugarska	Hrvatska	Slovenija	Rumunija	Mađarska	Makedonija
Ukupni rang od 103 zemlje	79	91	43	45	25	63	40	52
Podsticanje razvoja talenata	70	85	42	47	36	55	31	53
Privlačenje talenata	100	99	64	77	51	91	61	60
Rast broja talentovanih	89	59	61	54	28	64	48	60
Zadržavanje talenata	76	79	33	36	23	61	40	46
Radne i profesionalne veštine	51	99	57	64	27	67	34	68
Globalna veština znanja	47	89	43	57	20	54	38	59

Izvor: The Global Talent Competitiveness Index 2014

Republika Srbija se, prema Globalnom indeksu konkurentnosti talenata nalazi na 79. mestu od ukupno 103 rangirane zemlje. Sve druge posmatrane

zemlje, osim Bosne i Hercegovine, imaju bolju poziciju. Prema podsticanju razvoja talenata, privlačenju talenata, rastu broja talentovanih i zadržavanju talenata, Srbija ima vrlo nepovoljnu poziciju. Radne i profesionalne veštine i globalna veština znanja su povoljnije ocenjene i prema tim kriterijumima, pozicija R. Srbije je prosečna u odnosu na ostale zemlje.

Odliv mozgova, koji se često definiše kao moderna eksploatacija profesionalne inteligencije (Avramović, 2012, 194), prisutan je već decenijama na tržištu rada u R. Srbiji. Veliki broj, posebno visoko obrazovanih kadrova iz oblasti obrazovanja i zdravstva, odlazi iz R. Srbije u potrazi za zaposlenjem. S obzirom da su najveći broj visokoobrazovanih kadrova bez zaposlenja mladi, odliv mozgova je specifična karakteristika tržišta rada mladih. Ova pojava ima negativne posledice na ponudu rada i izaziva tri vrste gubitaka za zemlju iz koje se odlazi (Stanković, 2011, 517): prvo, obrazovanje ljudskog kapitala u koji je jedna zemlja ulagala podrazumeva troškove koji se isplaćuju iz fiskalnih prihoda; drugo, potencijalni gubitak poreskih prihoda usled nezapošljavanja kadrova u zemlji za čije obrazovanje je uloženi novac, i treće, gubitak ključnih kadrova.

Negativne implikacije odliva mozgova su izražene na tržištu rada u R. Srbiji, posebno na tržištu rada mladih, kod kojih je vrlo čest motiv za obrazovanje dobijanje diplome i napuštanje zemlje. Očekivanja da će se mladi stručnjaci sa višim nivoima znanja i veština vratiti iz inostranstva u Srbiju su mala i nerealna. U prilog navedenom stavu govore podaci iz Tabele 8.

Tabela 8 Pozicija R. Srbije i susednih zemalja prema „odlivu mozgova“ i brizi za talente

	Ukupno zemalja	Srbija	BiH	Bugarska	Hrvatska	Slovenija	Rumunija	Mađarska	Makedonija
Rang zemlje prema "odlivu mozgova"									
2010.	139	136	138	127	122	48	116	99	126
2011.	142	139	126	127	128	58	131	121	133
2012.	144	141	140	128	126	83	136	129	135
Rang zemlje prema kapacitetu da zadrži talente (gornji deo) i privuče talente (donji deo)									
2013.	148	146	143	142	134	107	138	126	123
		147	140	144	143	120	132	115	134
2014.	144	141	-	142	137	109	128	122	127
		143	-	142	141	120	115	118	134

Izvor: The Global Competitiveness Report

Prema odlivu mozgova, R. Srbija je u 2010. godini bila na 136. mestu u odnosu na 139 zemalja, u 2011. na 139. mestu od 142 rangirane zemlje, a u 2012. godini na 141. mestu od 144 rangirane zemlje. Prema mogućnosti i kapacitetu da zadrži talente, u 2013. godini, R. Srbija je na 146. mestu od 148 rangiranih zemalja, a u 2014. na 141. mestu od 144 rangirane zemlje. Prema mogućnosti da privuče talente u 2013. godini, R. Srbija je na 147. mestu od 148 rangiranih zemalja, a u 2014. godini na 143. mestu od 144 rangirane zemlje. Ovi poražavajući podaci govore o slabosti i nemoći države, o nepostojanju institucija koje bi se ozbiljno bavile ovim problemom.

Obrazovanje, ili profil obrazovanja, je jedna od odrednica mladih na tržištu rada. Nepostojanje odgovarajućih kvalifikacija jedan je od osnovnih uzroka nezaposlenosti mladih u R. Srbiji. Prema podacima Nacionalne službe za zapošljavanje (NZS) u 2013. godini, 21% mladih nezaposlenih lica spada u nekvalifikovanu ili polukvalifikovanu radnu snagu, 58% je sa srednjim obrazovanjem, a 21,1% sa višim i visokim obrazovanjem, vrlo često neodgovarajućeg obrazovnog profila za kojim ne postoji tražnja na tržištu rada (Ristić, Rajić i Pavlović, 2013, 84). Prema anketi koju je sprovedla Unija poslodavaca Srbije, gde je anketirano 259 preduzeća iz oblasti trgovine, prerađivačke industrije, IT (informacionih tehnologija) i telekomunikacija, na pitanje koja znanja nedostaju mladima, 74,1% ispitanika je odgovorilo - stručne obuke, a 72% - timski rad i komunikacija (Ristić, Rajić i Pavlović, 2013, 11). Međutim, anketirana je i 1141 mlada osoba, rođena od 1983-1991. godine, i na pitanje koji su osnovni uzroci neusklađenosti ponude i tražnje na tržištu rada mladih, mladi su odgovorili:

- nedostatak prakse tokom formalnog obrazovanja - 90,1%
- neadekvatni nastavni programi - 51,2% (Ristić, Rajić i Pavlović, 2013, 42).

Na pitanje koji je ključni faktor za dobijanje posla, mladi su odgovorili:

- veza - 81,9 %
- prethodno radno iskustvo - 53,2% (Ristić, Rajić i Pavlović, 2013, 46).

Analiza podataka NZS pokazuje da je na evidenciji ove službe veliki broj mladih, neobrazovanih ljudi, što znači da mladi nemaju znanja i veštine potrebne poslodavcima, odnosno da ishodi sistema obrazovanja nisu u skladu sa potrebama tržišta rada. S obzirom na činjenicu da preko 50% mladih čeka na posao duže od jedne godine i da oni postaju dugoročno nezaposleni, dolazi do zastarevanja znanja i veština, što može da dovede do trajnog isključenja mladih sa tržišta rada. To je istovremeno i jedan od

razloga što veliki deo mladih traži posao u neformalnoj zaposlenosti (Vlada Republike Srbije, 2014, 14).

Dakle, glavnim uzrocima nezaposlenosti mladih u R. Srbiji mogu se smatrati:

- nedovoljno slobodnih radnih mesta usled nepovoljne privredne strukture i loše ekonomske situacije,
- zakonska regulativa,
- visok procenat mladih koji rade u „sivoj“ ekonomiji,
- neusklađenost obrazovnog sistema sa zahtevima tržišta rada,
- visok procenat mladih sa neodgovarajućim kvalifikacijama, odnosno znanjima i veštinama,
- ograničene mogućnosti za sticanje radnog iskustva, itd.

Većina navedenih uzroka nezaposlenosti mladih je posledica nefunkcionisanja ili ograničenog i neadekvatnog rada institucija, što zahteva ozbiljne reforme.

Politika zapošljavanja na tržištu rada mladih u Republici Srbiji

Problemi sa kojima se suočava R. Srbija na tržištu rada, a posebno na tržištu rada mladih, brojni su i mogu se smatrati institucionalnim izazovima. Tu spada odsustvo strategije privrednog razvoja koja mora da sadrži sveobuhvatan i celovit pristup rešavanju problema nezaposlenosti, zatim odustvo koordinacije između institucija čiji je cilj sprovođenje politike zapošljavanja, nedovoljna izdvajanja iz budžeta za finansiranje aktivnih politika tržišta rada, slabosti i nedostaci u funkcionisanju Nacionalne službe za zapošljavanje, itd.

Republika Srbija nije usamljena u suočavanju sa problemom nezaposlenosti mladih. Imajući u vidu posledice koje ima visoka nezaposlenost mladih na dugi rok, na nivou EU postignut je konsenzis o neophodnosti preduzimanja svobuhvatnih mera za sprovođenje programa obrazovanja, obuke ili zapošljavanja mladih. EU je predložila uvođenje Paketa zaposlenosti za mlade, koji podrazumeva (Žarković Rakić, 2013, 74):

- lakšu tranziciju od škole do posla kroz pružanje garancija osobama ispod 25 godina da će im u roku od četiri meseca po završetku obrazovanja ili gubitku posla, biti ponuđen novi posao, nastavak obrazovanja ili pripravnička obuka,
- poboljšanje ponude i kvaliteta programa pripravnika i stručne prakse, i

- mogućnost rada i usavršavanja u inostranstvu.

U R. Srbiji je Nacionalnim akcionim planom zapošljavanja, takođe, predviđen Paket usluga za mlade (15-30 godina), koji podrazumeva da se za svaku mladu osobu koja je nezaposlena preduzmu konkretne mere sa ciljem prevencije zastarevanja znanja i veština, poboljšanja konkurentnosti i smanjenja dugoročne nezaposlenosti. Konkretne usluge koje paket za mlade podrazumeva su (Službeni glasnik RS, 101/14):

- procena zapošljivosti lica,
- utvrđivanje individualnog plana zapošljavanja,
- posredovanje u zapošljavanju ili uključivanje u mere aktivne politike zapošljavanja.

I Paket usluga za mlade u R. Srbiji i mere za mlade u EU, podsećaju na programe koji su uvedeni u skandinavskim zemljama 80-ih i 90-ih godina XX veka. U skandinavskim zemljama rezultati evaluacije primenjenih mera, ocenjuju programe ovog tipa kao pozitivne. Međutim, uspeh ovih mera zavisi i od drugih mera ekonomske politike, kao i od toga da li su rešeni strukturni problemi tržišta rada mladih, a to je nedostatak veština i kvalifikacija. Takođe, smatra se da je i trenutak primene paketa mera za mlade vrlo bitan, odnosno da je mladim osobama potrebna pomoć odmah nakon što se registruju kao nezaposleni.

Pored programa koji su usmereni ka mladima, potrebne su promene u obrazovnom sistemu i sistemu obuka u cilju smanjenja jaza između veština koje se nude i traže na tržištu rada. U tom smislu se u zemljama EU još od 2003. godine vrši reforma i modernizacija sistema srednjeg stručnog obrazovanja koji bi odgovorio potrebama privrede. U R. Srbiji, sistem srednjeg stručnog obrazovanja je lošeg kvaliteta i pojedine oblasti su isuviše usko specijalizovane. Neophodno je detaljno istraživanje uzroka deficita pojedinih zanimanja, sa jedne strane i opravdanosti školovanja kadrova za koje ne postoje kapaciteti za zapošljavanje, sa druge strane. Sistem visokog obrazovanja u R. Srbiji poslednjih godina obrazuje više svršenih diplomaca, ali su programi na univerzitetima više oblikovani pod uticajem ponude nego tražnje za određenim znanjima (Arandarenko i Žarković Rakić, 2014, 225).

Da bi se rešili strukturni problemi na tržištu rada u R. Srbiji, pre svega, nedostatak veština i kvalifikacija, neophodna je institucionalna saradnja između obrazovne politike i politike zapošljavanja. Pored detaljne strategije zapošljavanja mladih, R. Srbiji nedostaje ozbiljna reforma obrazovnog sistema, odnosno dugoročna rešenja za probleme na tržištu rada mladih. Mere koje su sastavni deo Nacionalnog akcionog plana zapošljavanja u vidu

Paketa usluga za mlade, kratkoročnog su karaktera i samo trenutno mogu da olakšaju položaj mladih nezaposlenih lica.

Jedna od mera od koje se mogu očekivati veći pozitivni efekti za smanjenje nezaposlenosti mladih, jeste smanjenje neformalne ekonomije, odnosno smanjenje neformalne zaposlenosti u kojoj su upravo mladi dosta zastupljeni. Smanjenje poreza i doprinosa se navodi kao mera kojom bi mogao da se smanji rad „na crno“ i neformalno zaposleni radnici uvedu u formalne tokove. Zatim, vrlo je značajno upoznavanje mladih sa pravima koja imaju na tržištu rada, jer većina mladih nije upoznata sa svojim pravima. Zakonskom regulativom je neophodno urediti one oblasti neformalne ekonomije koji nisu u suprotnosti sa zakonskim normama.

Do sada sprovedene mere za zapošljavanje mladih nisu dale očekivane rezultate. U R. Srbiji se mali deo BDP-a izdvaja za aktivne politike tržišta rada koje su namenjene ukupnoj populaciji i one se kreću od 0,03 do 0,17% na godišnjem nivou, što je neuporedivo manje u odnosu na ta izdvajanja u zemljama članicama EU. U okviru aktivne politike zapošljavanja programi koji su usmereni ka mladima, „Prva šansa i „Programi stručne prakse“ koje je sprovodila Nacionalna služba za zapošljavanje, dali su određene rezultate, ali se oni smatraju nedovoljnim. Poslodavci smatraju da su programi aktivnih mera više usmereni ka javnim preduzećima, stranim i velikim kompanijama, dok su za srednja i mala preduzeća mogućnosti da postanu korisnici nekih od programa, odgraničene. Zato se ističe neophodnost preusmeravanja sredstava izdvojenih za aktivne politike tržišta rada više ka mladim nezaposlenim licima, a posebno se ističe povećanje subvencija za otvaranja novih radnih mesta za mlade.

Zaključak

Izloženi indikatori tržišta rada mladih ukazuju da je položaj ovog segmenta na tržištu rada izuzetno nepovoljan. Visoke stope nezaposlenosti, a naročito prisutna tendencija njihovog rasta, zajedno sa negativnim kretanjem ostalih indikatora (stope aktivnosti, neaktivnosti i stope zaposlenosti), ukazuju na nužnost primene mera za lakše zapošljavanje mladih.

Neki od najznačajnijih identifikovanih problema u zapošljavanju mladih, pružaju smernice za dalje delovanje na planu kreiranja politike koja bi dovela do rešavanja ovog problema. Imajući u vidu uticaj institucionalnih ograničenja na položaj mladih na tržištu rada, jasno je da eliminisanje ovih

ograničenja treba da predstavlja jednu od polaznih tačaka. Potrebna je reforma obrazovnog sistema, koji se trenutno ne može okarakterisati kao svrsishodan. Pojedinci koji završe formalno obrazovanje, pri čemu u toku školovanja nisu imali dovoljno kontakata sa privredom putem odgovarajuće stručne prakse, nemaju odgovarajuća znanja i veštine. Pored toga, neusklađenost ponude (školovanih kadrova) sa tražnjom (potrebama privrede za određenim zanimanjima) ima za posledicu da se veliki broj mladih, čije kvalifikacije u datom trenutku nisu potrebne, nalazi na evidenciji Službe za zapošljavanje. Dodatni problem nastaje kada se mladi, prinuđeni situacijom u kojoj se nalaze, zaposle u neformalnom sektoru, ili potraže odgovarajuće zaposlenje u drugim zemljama. Na to nepovoljno utiče i sama percepcija mladih, budući da oni kao najznačajniji faktor za zaposlenje vide „vezu“, što su pokazali rezultati pomenute ankete Unije poslodavaca.

U skladu sa tim, poboljšanje položaja mladih na tržištu rada i stimulisanje njihovog zapošljavanja moglo bi se postići simultanom primenom nekoliko mera. Pomenuto usklađivanje politike obrazovanja sa politikom zapošljavanja je samo jedna od njih. Veća izdvajanja za aktivne mere tržišta rada, namenjene isključivo mladima, omogućila bi im veću zapošljivost i bolji položaj na tržištu. Takođe, potrebno je donošenje dugoročnog plana zapošljavanja mladih, koji bi obuhvatio dovoljno dug vremenski period za sprovođenje reformskih procesa.

Reference

1. Anketa o radnoj snazi, IV kvartal 2014, saopštenje za javnost, Republički zavod za statistiku
2. Arandarenko, M., i Žarković Rakić, J. (2014). Nove institucije za nova radna mesta, u: *Ekonomska politika Srbije u 2014: Mogućnosti privrednog rasta u uslovima reformi i fiskalne konsolidacije*, (redaktori Arsić M., Šoškić, D.), Naučno društvo ekonomista Srbije sa Akademijom ekonomskih nauka i Ekonomskim fakultetom u Beogradu, Beograd.
3. Avramović, Z. (2012). „Odliv mozgova“ iz Srbije, jedno lice globalizacije obrazovanja. *Sociološki pregled*, XLVI, 189-202.
4. ILOSTAT Database, International Labour Organisation
5. OECD Employment Outlook, 2014, OECD Publishing
6. Ristić, Z., Rajić, D. i Pavlović, Lj. (2013). *Bolji uslovi za zapošljavanje mladih*. Unija poslodavaca Srbije, Beograd.

7. Službeni glasnik RS, broj 101/14, Nacionalni akcioni plan zapošljavanja za 2015. godinu.
8. Stanković, D. (2011). Odliv mozgova kao gubitak i(li) dobitak za zemlju porekla. *Godišnjak* 5, jun, Fakultet političkih nauka, 515-526.
9. The Global Competitiveness Report. World Economic Forum, Geneva, Switzerland
10. The Global Talent Competitiveness Index 2014. Lanvin, B., Evans, P. (Eds.), INSEAD Business School
11. Vlada Republike Srbije. Program reformi politike zapošljavanja i socijalne politike u procesu pristupanja EU. treći nacrt, oktobar 2014.
12. Žarković Rakić, J. (2013). Okvir: Ekstremna nezaposlenost mladih u EU i Srbiji: posledice i moguća rešenja. *Kvartalni monitor*, 33.
13. <http://webrzs.stat.gov.rs>

INSTITUTIONAL POSSIBILITIES FOR YOUTH EMPLOYMENT IN REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: Unemployment represents a mayor problem in the modern world, both in developing and developed countries. For many years, the high unemployment rates are present in the Republic of Serbia, as well. However, when analysing the basic indicators of the labour market according to the different age groups, it is easy to see that the category of young people is particularly vulnerable. Youth unemployment rates are significantly higher than the overall unemployment rate, and this problem is further aggravated by the fact that young people have difficulties in finding employment. Therefore, the paper analyses the different possibilities for improving the employment of younger people. Institutional factors are particularly emphasized, as well as their impact on youth employment. Bearing in mind that these factors often act as a constraint on increasing the dynamics of employment, the paper discusses the possibilities for overcoming them, through harmonization of the education system with the needs of the economy, the formulation of appropriate youth employment policy, and so on.

Keywords: labour market, youth unemployment, employment policy

INICIJALNA JAVNA PONUDA KAO POKRETAČ RAZVOJA TRŽIŠTA KAPITALA

Dr Milena Jakšić* i Dr Violeta Todorović**

Apstrakt: Preduzeće se tokom svog poslovnog ciklusa susreće sa potrebom prikupljanja dodatnih izvora sredstava zbog neophodnosti širenja proizvodnih kapaciteta i jačanja konkurentne pozicije na tržištu. Sa povećanjem prihoda i proticanjem vremena preduzeću se kroz postupak inicijalne javne ponude (*Initial Public Offering* - IPO) akcija na tržištu akcijskog kapitala otvaraju mogućnosti prikupljanja nedostajućih finansijskih sredstava za finansiranje razvoja. U ovom kontekstu, potrebno je istaći da akcije iz inicijalne javne ponude istovremeno jačaju kako konkurentnu poziciju preduzeća, tako i povećavaju likvidnost berzanskog tržišta. Budući da akcije kompanija iz IPO privlače domaće i strane investitori u radu se apostrofira značaj IPO za razvoj tržišta kapitala. Istovremeno, razmatra se IPO na tržištima gde je ista dokazana kao jedini transparentan način otvaranja preduzeća. Shodno navedenom, cilj rada je da se kroz uporednu analizu Beogradske, Zagrebačke i Varšavske berze ukaže na neophodnost zakonskog obavezivanja kompanija za ulazak na berzu putem IPO.

Ključne reči: inicijalna javna ponuda, tržište kapitala, berzanski indeksi, likvidnost

Uvod

Ključni pokretač razvoja tržišta kapitala je otvaranje preduzeća (*going public*), koje najčešće podrazumeva korišćenje inicijalne javne ponude, kao oblika izlaska na primarno tržište kapitala. Otvaranje preduzeća putem IPO je opšteprihvaćena praksa u ekonomijama sa razvijenim tržištem kapitala. Takođe, inicijalna javna ponuda je zastupljena i u zemljama Centralne i Istočne Evrope, u kojima se inicijalna javna ponuda vezuje za njihovo pristupanje Evropskoj uniji. Veliki broj preduzeća koja su putem inicijalne javne ponude ušla na berzansko tržište uticao je na rast zainteresovanosti kako novih emitenata za ulazak na tržište, tako i novih investitora za ulaganje. Na preduzećima je bilo da ocene da li će ulazak na berzansko tržište putem inicijalne javne ponude akcija, doneti više koristi u odnosu na troškove.

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

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

Za razliku od razvijenih zemalja i zemalja u razvoju koje su pristupile Evropskoj uniji (EU), u Republici Srbiji IPO kao oblik otvaranja preduzeća nije prisutan, iako postoji interes preduzeća za ulazak na tržište putem IPO i potreba tržišta kapitala za akcijama kvalitetnih kompanija. Osnovni uslov za realizaciju IPO je adekvatna i transparentna zakonsku regulativa. Srpsko tržište kapitala karakteriše izražena informaciona asimetrija, slabo korporativno upravljanje i visok sistemski rizik. Stoga je neophodno otkloniti navedene slabosti i kroz diskontne cene akcija i poreske olakšice stimulisati izlazak kompanija na berzu putem inicijalne javne ponude.

Imajući u vidu značaj inicijalne javne ponude za razvoj tržišta kapitala predmet analize je uticaj IPO na likvidnost berzanskih tržišta i vrednost berzanskih indeksa Beogradske, Zagrebačke i Varšavske berze. Jedan od ključnih razloga za izbor Varšavske berze je činjenica da je ona po IPO, ne samo najuspešnija u Jugoistočnoj Evropi nego i na celom Evropskom kontinentu. U 2009. godini, Varšavska berza, od svih evropskih berzi je imala najveći broj uspešno završenih inicijalnih javnih ponuda. Pored Varšavske berze, predmet analize je i Zagrebačka berza, jer je Hrvatska prva u regionu uočila prednosti otvaranja javnih preduzeća putem IPO. I na kraju, imajući u vidu sve slabosti plitkog srpskog berzanskog tržišta, nastoji se ukazati na potrebu izlaska srpskih preduzeća na berzansko tržište putem IPO. Naime, bez IPO neće biti kvalitetnih i likvidnih akcija na Beogradskoj berzi.

Cilj rada je da se da se ukaže na neophodnost zakonskog obavezivanja kompanija za ulazak na Beogradsku berzu. Polazeći od definisanog predmeta i cilja istraživanja u radu se navodi sledeća hipoteza: Tržišta koja su svoj razvoj bazirala na zakonskom obavezivanju kompanija da pređu u otvorena akonarska društva, danas su stabilna i razvijena. U cilju testiranja navedene hipoteze biće utvrđena korelacija vrednosti indeksa Beogradske, Zagrebačke i Varšavske berze u dva analizirana perioda. Prvi period je 2008. godina, za koju se smatra da je kriza svetskog finansijskog sistema počela. Drugi period je 2012. godina, za koju se smatra da su efekti krize u zemljama u razvoju najizraženiji.

Shodno navedenom, u radu će najpre biti ukazano na značaj inicijalne javne ponude kao oblika otvaranja preduzeća. Nakon toga, razmatraće se postupak IPO i stepen potcenjenosti akcija u IPO. Zatim će, u cilju dokazivanja postavljene hipoteze, biti predstavljeni indeksi analiziranih berzi i stepen likvidnosti razmatranih berzanskih tržišta. Na kraju rada, predstavice se rezultati istraživanja i ukazaće se na ograničenja i pravce budućih istraživanja.

Značaj inicijalne javne ponude kao oblika otvaranja preduzeća

Poznato je da se finansiranje preduzeća može ostvariti na više načina. Ekonomska teorija razlikuje eksterno i interno finansiranje, finansiranje domaćim ili inostranim kapitalom, srednjoročno ili dugoročno finansiranje, kreditne odnose sa domaćim i stranim partnerima, finansiranje instrumentima duga ili kapitala i druge (Vasiljević, 2002). Neki od najčešće korišćenih načina finansiranja su: reinvestiranje dela dobiti, strateško partnerstvo, korišćenje bankarskih kredita, emisija kompanijskih obveznica ili emisija akcija kroz inicijalnu javnu ponudu. Na osnovu dosadašnjih iskustava zemalja u okruženju najbolje rezultate je dala diversifikacija vlasničke strukture preduzeća kroz javnu ponudu akcija. Naime, samo takva preduzeća ostala su prisutna na tržištu kapitala jedan duži vremenski period.

Najvažniji motivi za sprovođenje IPO su prikupljanje dodatnog kapitala radi realizacije ideje rasta preduzeća i snižavanja nivoa njegove zaduženosti (Geddes, 2003). Da bi jedno preduzeće ušlo u postupak emisije akcija preko IPO neophodno je da ima stabilnu poziciju na tržištu, prepoznatljiv brend, zadovoljavajuće finansijske performanse i druge karakteristike koje pružaju realne mogućnosti za razvoj.

Politika finansiranja razvoja preduzeća koja se zasniva na tržištu akcijskog kapitala daje brojne prednosti u odnosu na druge navedene alternative finansiranja rasta i razvoja. Preduzeće dolazi do svežeg kapitala po tržišnim uslovima. Akcije predstavljaju trajni izvor finansiranja, odnosno nemaju fiksni rok dospeća. Emitent se ne suočava sa danom konačnog izmirenja obaveza, kao što je to slučaj kod bankarskih kredita ili dužničkih hartija od vrednosti. Emitovanjem akcija emitent poboljšava svoj bonitet i kreditni rejting. Na taj način, lakše dolazi do svežeg kapitala i dobija mogućnost prilagođavanja svoje finansijske strukture i stvaranja optimalnog finansijskog miksa. Takođe, postiže se diversifikacija vlasništva, koja omogućava disperziju rizika u poslovanju. Pored navedenih prednosti, mogu se navesti i organizacioni i marketinški razlozi za prikupljanje kapitala preko IPO. Preduzeća imaju mogućnosti da kvalitetnije upravljaju kadrovima, poboljšaju svoj ugled i poziciju na tržištu, privuku nove kupce i partnere i promovišu svoje poslovanje i proizvode.

Iako se mogu navesti mnogobrojne prednosti otvaranja preduzeća, ne treba zanemariti i negativne strane emisije akcija, koje mogu uticati na odustajanje od ulaganja. Emitovanjem običnih akcija se povećava broj vlasnika akcija. To dovodi do disperzije vlasništva, koja stvara opasnost od

akvizicije. U određenom trenutku može doći do razvodnjavanja vlasništva. Problem razvodnjavanja kapitala, koji dovodi do smanjivanja učešća postojećih vlasnika u strukturi vlasništva akcionarskih društava bez njihove saglasnosti, jeste jedan od osnovnih oblika ugrožavanja vlasničkih prava akcionara. Akcijski kapital predstavlja skup način finansiranja kompanije. Pre svega, vlasnici akcija imaju pravo da učestvuju u raspodeli dela profita. S obzirom da su akcije deo rizične aktive, investitorima moraju biti ponuđene i više stope prinosa. Nepovoljni poreski tretman akcija predstavlja još jedan nedostatak njihovog emitovanja. Za razliku od kamate koja se tretira kao trošak poslovanja, dividenda je deo oporezivog profita. Emitovanje akcija je povezano sa visokim emisionim troškovima, što umanjuje pozitivne efekte ovog načina prikupljanja kapitala. Prilikom emisije akcija otvorene kompanije postoje brojni troškovi vezani za usluge investicionih banaka, troškovi registracije i informisanja. To znači i otkrivanje nekih podataka koje emitent inače ne bi dao na uvid javnosti (Jakšić, 2011).

Tabela 1 Prednosti i slabosti otvaranja preduzeća

<i>Prednosti</i>	<i>Slabosti</i>
Dolazak do finansijskih sredstava na trajnoj osnovi po povoljnim uslovima.	Dugotrajan i skup proces organizovanja i sprovođenja IPO zbog angažovanja konsultanata i revizora, brokera, i drugih osoba.
Likvidnost, koja se manifestuje kroz utrživost akcija.	Transparentnost i dostupnost poslovnih rezultata široj javnosti, redovno izveštavanje javnosti i akcionara.
Pristup alternativnim izvorima finansiranja.	Nadzor od strane regulatornih tela i obaveza usklađivanja sa zakonima iz oblasti hartija od vrednosti i drugim relevantnim zakonima.
Prepoznatljivost, vidljivost i prestiž kompanije.	Mogućnost neprijateljskog preuzimanja od strane većih kompanija.
Postojanje jasne strategije i uređeno korporativno upravljanje i izveštavanje.	Jačanje performansi u relativno kratkom roku može da bude u koliziji sa dugoročnim interesima kompanije.

Izvor: Autori

Rešenje za prevazilaženje postojećih slabosti, kao i afirmaciju prednosti nalazi se u jačanju pregovaračke snage kompanije, stabilnom finansijskom sistemu i dugoročnim ciljevima razvoja.

Postupak IPO

Postupku IPO prethode brojne pripreme u samoj kompaniji. Najpre je neophodno da je ispoštovan vremenski period poslovanja kompanije. On se

od države do države razlikuje i kreće se u rasponu od sedam godina u SAD-u do dvadeset tri godine u Japanu (Geddes, 2003). Odluka o IPO se donosi u trenutku kada preduzeće ima razvojne projekte koje je neophodno finansirati iz sredstava dobijenih na taj način. S tim u vezi, akcionari i menadžeri treba da procene da li su poslovni rezultati kompanije i grane u kojoj posluje dovoljno atraktivni za investiranje, odnosno da li je sama kompanija dovoljno profitabilna i perspektivna za ulaganje. Proces IPO je složen i dugotrajan i uključuje veliki broj internih i eksternih članova tima. Izlasku kompanije u javnost prethodi rešavanje svih eventualnih nejasnoća koje se mogu pojaviti na relaciji emitent – investitor, usklađivanje sa svim aspektima korporativnih i drugih zakona, odnosno, okončanje započetog restrukturiranja. Investicione banke, kao finansijski konsultanti obavljaju najveći deo posla u početnoj fazi, te kroz formu pokrovitelja emisije u realizaciji javne ponude, preuzimaju na sebe odgovornost za kvalitet IPO. Uloga investicionih banaka jeste i da zajedno sa kompanijom, na osnovu strukture i broja podnetih naloga, utvrde cenu akcija i ciljne investitore.

Investiciona banka može voditi inicijalnu prodaju akcija na primarnom tržištu na dva načina, a to su: a) čvrsta obaveza ponude (*firm commitment*), kada investiciona banka garantuje emitentu cenu novo emitovanih hartija od vrednosti kupovinom cele emisije po fiksnoj ceni ili b) metod najboljeg napora (*best efforts*), kada banka ne garantuje emitentu cenu akcija, a za proviziju obavlja funkciju agenta, nastojeći da postigne željenu cenu.

Kod čvrste obaveze ponude investiciona banka (ili konzorcijum banaka kada je reč o većoj emisiji) preuzima rizik prodaje. Prednosti ovakvog načina prodaje za kompaniju emitenta ogledaju se u dobijanju kapitala odjednom i bez rizika, izbegavanju svih problema oko promocije emisije i distribucije akcija. Nedostatak ovog načina emisije ogleda se u visokim troškovima emisije koji su uzrokovani visokom maržom investicionog bankara.

Kod metoda najboljeg napora banka ne preuzima rizik prodaje. Ona se pojavljuje u ulozi agenta nastojeći da proda akcije po što višoj ceni, ali ne garantuju prodaju. Ovaj metod prodaje najčešće koriste velike kompanije (koje polaze od toga da su dovoljno poznate i da će uspeti u emisiji akcija) i male spekulativne kompanije (za koje investicione banke smatraju da su suviše rizične za metod čvrstog preuzimanja emisije). Postupak IPO se može podeliti u tri faze, a to su: faza pripreme; faza realizacije; i faza stabilizacije.

U fazi pripreme neophodno je da se preduzeće transformiše u akcionarsko društvo. Nakon izvršene transformacije društva sa ograničenom odgovornošću u akcionarsko društvo neophodno je odredi

kadrove koji će biti zaduženi za realizaciju brojnih zahteva agenata emisije (investiciona banka ili brokerska kuća). U dogovoru sa agentima emisije potrebno je utvrditi sumu sredstava koju je neophodno prikupiti javnom emisijom akcija, kao i investicione projekte koji će se finansirati dobijenim sredstvima. Pored toga, mora se znati kakvu vlasničku strukturu preduzeće želi da ima nakon javne emisije akcija.

U fazi realizacije sprovodi se procedura registracije kompanije kod Komisije za hartije od vrednosti. Procedura otpočinje tako što kompanija emitent podnosi zahtev za registraciju. Komisija zahteva od emitenta da podnese izveštaj o registraciji koji sadrži sve bitne informacije o vrsti posla kojim se bavi emitent akcija, ključne investicione karakteristike akcija i biografiju menadžmenta (Fabozzi & Modigliani, 2002). Prvi deo izveštaja o registraciji čini prospekt ili brošura koja se distribuira u javnost, dok drugi deo sadrži dopunske informacije koje se ne daju na uvid javnosti, već su dostupne na zahtev Komisije za hartije od vrednosti. Uz izveštaj o registraciji emitent mora da podnese i finansijski izveštaj koji je potvrdio i overio nezavisni revizor. Pre nego što se akcije ponude potencijalnim kupcima, izveštaj mora da pregleda odeljenje korporativnih finansija i ukoliko uoči nedostatke šalje „pismo komentara“ ili „pismo nedostataka“ emitentu akcija. Emitent, uz izveštaj o registraciji, dodaje amandman sa potrebnim dopunskim informacijama. Nakon toga, Komisija za hartije od vrednosti proglašava izveštaj efektivnim i daje finalni prospekt. Prospekt se u skraćenoj verziji publikuje u finansijskoj štampi.

Vremenski period između podnošenja izveštaja o registraciji i vremena kada on postaje efektivan je tzv. „period čekanja“¹. Tokom ovog perioda Komisija dozvoljava berzanskom posredniku da distribuira preliminarne prospekte (*crvene haringe*) koji nisu efektivni, a odsustvo njihove efektivnosti je naznačeno na koricama crvenim mastilom. U toku perioda čekanja investiciona banka ne može da proda akcije niti može da prima pismene ponude o kupovini istih. Međutim, kompanija može da vrši promotivnu aktivnost, koja obično traje dve do tri nedelje. Cilj te aktivnosti je da se sagleda zainteresovanost potencijalnih investitora za kupovinu akcija posmatrane kompanije. Nakon završetka promotivne aktivnosti utvrđuje se cena ponude koja ulazi u prospekt.

U fazi stabilizacije koriste se mehanizmi stabilizacije cena iz IPO. Proces stabilizacije podrazumeva da investiciona banka ili ovlašćeni brokeri održavaju cene u određenom rasponu u kraćem vremenskom periodu. Jedan

¹ SEC pregleda izveštaj i ako ga prihvati odobrenje je važeće po isteku perioda od dvadeset dana.

od najčešće korišćenih načina je izbor cena kroz knjigu naloga (*bookbuilding*). Cilj je da se u okviru predviđenog raspona izabere najpovoljnija cena za preduzeće po kojoj će se realizovati najveće količina akcija. Iako je cilj preduzeće maksimalna cena i plasma celokupne emisije, uobičajeno je da se ne zadovoljava ukupna tražnja za akcijama.

Ključni problem kod utvrđivanja inicijalne cene akcija jeste što su one najčešće potcenjene. Stepent potcenjenosti zavisi od situacije na tržištu, finansijske snage kompanije emitenta i politike investicionih banaka (Ibbotson, Sindeler & Ritter, 1991). S tim u vezi, ukoliko je tržište jako, kompanija emitenta profitabilna i finansijski stabilna i ukoliko investiciona banka vodi računa da zadovolji interese i kompanije emitenta i investitora, stepent potcenjenosti akcija biće mali. U suprotnom, ukoliko je tržište nestabilno, kompanija slabe finansijske pozicije i snage i ukoliko politika investicione banke nije dugoročno orijentisana, stepent potcenjenosti cena akcija u IPO biće veliki²

IPO – evropska iskustva

Evidentno je da se u periodu optimističkih očekivanja povećavaju broj kompanija koje se opredeljuju da do nedostajućih sredstava za finansiranje sopstvenog rasta dođu preko tržišta kapitala. Stoga se povećava broj privatnih kompanija koje se odlučuju za inicijalnu javnu ponudu. Tabela 2 ilustruje prethodnu konstataciju.

Tabela 2 Vrednost i broj IPO u Evropi u periodu 2007-2014.

Godina	Vrednost IPO (€mlrd.)	Broj IPO
2007	51,3	584
2008	12,7	240
2009	1,9	71
2010	16,2	251
2011	26,2	377
2012	3,6	214
2013	11,7	173
2014*	40,3	289

* Podaci za 2014. navedeni su zaključno sa trećim kvartalom (Q3).

Izvor: IPO Watch Europe 2014

² Stepent potcenjenosti se kreće od 10% do 50%, kada su u pitanj *start-up* firme.

Posmatrajući period 2007-2014. može se zaključiti da je najveća vrednost i broj IPO bio pre nastanka globalne krize, odnosno u 2007. godini. Krizna dešavanja na finansijskim tržištima su uslovlila da se u godinama nakon nastanka krize značajno smanji kako vrednost, tako i broj IPO. Iako je zaključno sa trećim kvartalom 2014. godine vrednost i broj IPO niži u odnosu na 2007. godinu mesta za optimizam ima, jer broj i vrednost IPO ponuda ima tendenciju rasta u 2014. godini u odnosu na 2013. godinu.

Od evropskih berzi, po vrednostii i broju IPO ponuda, vodeću poziciju zauzuma Londonska berza (Tabela 3). Ukoliko se u analizu uključe države Istočne Evrope može se konstatovati da se u Poljskoj najveći broj kompanija opredeljuje da do potrebnih sredstava dođe preko berzanskog tržišta.

Tabela 3 Vrednost realizovanih IPO ponuda u 2013. i 2014.

Vrednost IPO (Emlrd)	2013	2014*
London Stock Exchange	6,215	17,766
NYSE Euronext	968	8,317
Borsa Italiana	383	2,314
BME (Spanish Exchange)	2	4,502
Bucharest	-	444
Warsaw	117	268
NASDAQ OMX	371	3,583
Oslo Bors&Oslo Axsess	462	439
Athens Stock Exchange	-	35
Deutsche Borse	2,379	868
Borsa Istanbul	434	45
SIX Swiss Exchange	-	1,073
Irish Stock Exchange	310	483
Luxembourg	35	-
Wiener Borse	-	194
Ukupno	11,676	40,331

* Podaci za 2014. navedeni su zaključno sa trećim kvartalom

Izvor: IPO Watch Europe 2014

Analizom indikatora u Tabeli 3 i Tabeli 4, može se uočiti da Londonska berza ima vodeću poziciju. Zemlje regiona nisu imale zapažene rezultate kada je u pitanju IPO u globalnim razmerama. Od zemalja u regionu jedino je Hrvatska, vođena iskustvom drugih zemalja, na vreme uočila koristi od ulaska velikog broja kompanija na tržište kapitala. Stoga je Hrvatska vlada koristi od IPO stavila ispred pojedinačnih troškova. Prvi korak je bilo zakonsko obavezivanje određenog broja kompanija da uđu na berzansko tržište i emituju svoje akcije inicijalnom javnom ponudom. Uvedena je kotacija za kompanije na Zagrebačkoj berzi predviđena Zakonom o tržištu

hartija od vrednosti. Na osnovu istog, propisana je zakonska obaveza ulaska na berzu društava koja su na dan stupanja zakona na snagu (25. jula 2002. godine) imala najmanje 30 miliona kuna osnovnog kapitala i više od 100 akcionara. Akcionarska društva koja su ispunjavala te uslove imala su rok od godinu dana za emisiju akcija (Zagrebačka berza).

Tabela 4 Broj realizovanih IPO ponuda po berzama u 2013. i 2014.

Broj IPO ponuda	2013	2014*
London Stock Exchange	63	109
NYSE Euronext	15	36
Borsa Italiana	9	22
BME (Spanish Exchange)	2	11
Bucharest	-	1
Warsaw	41	26
NASDAQ OMX	18	40
Oslo Bors&Oslo Axess	6	12
Athens Stock Exchange	-	1
Deutsche Borse	7	12
Borsa Istanbul	5	9
SIX Swiss Exchange	1	3
Irish Stock Exchange	1	3
Luxembourg	5	-
Wiener Borse	1	2
Ukupno	173	289

* Podaci za 2014. navedeni su zaključno sa trećim kvartalom

Izvor: IPO Watch Europe 2014

Kao rezultat donetih zakonskih rešenja, Hrvatska je u periodu pre nastanka krize ostvarila značajan broj IPO. Ukoliko se prati ukupan iznos IPO prometa akcija koji je ostvaren na Zagrebačkoj berzi u 2007. godini on je iznosio 40% prometa berze (www.agram-brokeri.hr). Izrazito visoka vrednost IPO za malu Hrvatsku ekonomiju je imala kako pozitivne, tako i negativne strane. Zahvaljujući promociji domaćeg tržišta kapitala povećan je broj učesnika, promet i likvidnost berze. Međutim, negativni efekti su bili erozija likvidnosti koju su domaći privatni i institucionalni investitori ugradili u IPO, što je smanjilo tržišnu kapitalizaciju u prvom kvartalu 2008. godine.

U cilju ilustracije stepena likvidnosti Beogradske, Zagrebačke i Varšavske berze, u Tabeli 5 dat je prikaz učešća prometa na berzi u GDP (*value traded ratio - VTR*) za posmatrane zemlje u periodu 2005-2012. Na osnovu podataka jasno se uočava izdvajanje Poljske i zaostajanje Srbije u odnosu na ostale dve zemlje u posmatranom periodu. Evidentan je rast

vrednosti ovog pokazatelja do 2007. godine. Usled globalne recesije dolazi do drastičnog smanjenja VTR pokazatelja, počev od 2008. godine (Jakšić, Grbić & Đinđić, 2013).

Tabela 5 Odnos prometa i bruto domaćeg proizvoda u periodu 2005 – 2012. (% od GDP)

Zemlja	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Srbija	2,64	4,59	6,55	2,61	1,40	0,62	0,74	0,77
Hrvatska	1,78	3,66	6,89	4,92	2,24	1,70	1,58	0,83
Poljska	9.86	16.11	19.88	12.84	12.94	16.49	18.60	13,73

Izvor: The World Bank: : <http://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.TRAD.GD.ZS>

U najrazvijenim svetskim ekonomijama ukupni godišnji promet akcijama na berzama prevazilazi vrednost njihovog bruto domaćeg proizvoda. U 2007. godini pokazatelj je bio na nivou od 181,2% GDP-a. Iste godine u EU je dostigao rekordnih 158,8%. Nakon globalne krize, krajem 2008. godine, došlo je do pada vrednosti ovog pokazatelja, s tim da se primećuje relativno veći pad u okviru EU nego u svetu. U 2011. godini ovaj pokazatelj se u slučaju EU zadržao na približno 38% svoje vrednosti iz 2007. godine, dok je u svetu taj odnos oko 55%. U najuspešnijoj 2007. godini pokazatelj likvidnosti na Beogradskoj berzi je iznosio je svega 6,5% (Jakšić, Grbić & Đinđić, 2013). S obzirom da je nivo likvidnosti tržišta akcija jedan od važnih faktora prilikom donošenja investicionih odluka, jasno je da povećanje likvidnosti predstavlja neophodan uslov za privlačenje investitora.

Berzanski indeksi Beogradske, Zagrebačke i Varšavske berze

Dva osnovna pokazatelja kretanja cena akcija na Beogradskoj berzi (BSE) su BELE15 i BELEXline. Vodeći indeks Beogradske berze BELEX15, ima za cilj da što preciznije prikaže kretanje cena akcija kojima se trguje metodom kontinuiranog trgovanja, a koje su ispunile kriterijume za ulazak u indeksnu korpu. Izračunavanje i objavljivanje indeksa BELEX15 obavlja se od oktobra 2005. godine svakog radnog dana Berze, u realnom vremenu, od trenutka kada je ispunjen uslov za njegovo izračunavanje i publikovanje, pa do formiranja cena na zatvaranju, objavljeno je na sajtu Beogradske berze (Dugalić i Štimac, 2005). Indeks meri promene cena (*price index*) akcija kojima se trguje metodom kontinuiranog trgovanja na regulisanom tržištu.

Indeks *BELEX15* je prevashodno namenjen unapređenju investicionog procesa, kroz merenje performansi najlikvidnijeg segmenta srpskog tržišta kapitala, kao i kroz mogućnost upoređivanja četiri potencijalne investicione strategije prema indeksu. S druge strane, *BELEX15* je dizajniran na način koji najbliže opisuje tržišna kretanja najlikvidnijih akcija i može da služi kao podloga (*underlying*) za kreiranje strukturiranih proizvoda i derivata na domaćem i inostranom tržištu (Beogradska berza, 2012). Cena akcija koja se koristi za izračunavanje indeksa *BELEX15* je svaka cena koja je formirana u trgovanju akcijama koje čine indeksnu korpu, izuzev cena koje su ostvarene u blok transakcijama, od trenutka kada su se stekli uslovi za njegovo izračunavanje i publikovanje.

Na Zagrebačkoj berzi se razlikuje 8 indeksa, čiju korpu čine akcije, kao i 2 indeksa koja pokazuju kretanje vrednosti obveznica na Zagrebačkoj berzi (*Zagreb Stock Exchange – ZSE*). Pored CROBEX i CROBEX10 indeksa, razlikuje se i CROBEXindustrija, CROBEXkonstrikt, CROBEXnutris, CROBEXplus, CROBEXtranspor i CROBEXturist. Takođe, tržište koje je na ZSE u velikom usponu, tržište obveznica, ima dva pokazatelja i to CROBIS i CROBISTR. CROBEX je službeni akcijski indeks Zagrebačke berze i prvi put je objavljen septembra 1997. godine sa baznom vrednošću od 1.000 bodova (Jakšić, 2007). CROBEX se karakteriše po tome što korpu ovog indeksa čine samo akcije kojima se trguje na uređenom tržištu i kojima se trgovalo više od 90% ukupnog broja trgovinskih dana u polugodišnjem periodu (Faruk & Huljak, 2004). Rang svake akcije, koja ispunjava prethodno naveden uslov, određuje se na osnovu dva kriterijuma: udeo u *free float* tržišnoj kapitalizaciji, i udeo u prometu ostvarenom unutar knjige ponuda u polugodišnjem periodu. U sastav indeksa CROBEX ulazi 25 akcija sa najvećim prosekom po osnovu oba kriterijuma. Kako bi se izdvojile najlikvidnije (*blue chip*) akcije na berzi, formiran je indeks CROBEX10, koga čine kompanije sa najvećom *free float* tržišnom kapitalizacijom i prometom.

Varšavska berza je primer berze sa raznovrsnim finansijskim instrumentima, koji pružaju mogućnost investitorima da konstruišu efikasne portfolije i izaberu optimalni portfolio na granici efikasnosti. Na Varšavskoj berzi se razlikuju 24 različita indeksa, pri čemu se vrednosti indeksa WIG20, WIG20short, WIG20lev, mWIG40, sWIG80, WIG-Plus, WIGdiv, RESPECT WIG-CEE prikazuju tokom procesa kontinuiranog trgovanja, dok WIG20TR, WIG-Poljski, WIG-Ukrajinskii sektorski podindeksi: WIG-banking, WIG-basic materials, WIG-construction, WIG-chemical, WIG-developers, WIG-energy, WIG-IT, WIG-media, WIG-oil&gas, WIG-food, WIG-telecomindices se publikuju između tri sesije. Vrednost indeksa WIG30

(WIG20+10 najlikvidnijih kompanija na listi) se obračunava na osnovu vrednosti portfolija 30 najlikvidnijih kompanija (*blue chips*) na Varšavskoj berzi (*Warsaw Stock Wxchange – WSE*) glavnoj listi. Baza vrednost indeksa WIG30 postavljena na nivou od 2582.98 poena. WIG30 ne može da sadrži više od 7 kompanija iz jedne oblasti, a njihovo učešće je ograničeno na 10%.

Korelacija između vrednosti tri indeksa u toku dva analizirana perioda

U radu je utvrđena korelacija između indeksa BELEX15, CROBEX10 i WIG30 u 2008. godini i 2012. godini. Empirijska analiza pozicije kompanija na BSE, ZSE i WSE obavljena je za 10 najlikvidnijih kompanija. Istraživanje je vršeno na osnovu kretanja vrednosti indeksa BELEX15, CROBEX10 i WIG30 u dva napred navedena perioda.

Svi podaci su dostupni u publikacijama analiziranih berzi.

Istraživanje je sprovedeno na uzorku od 30 najbolje rangiranih kompanija na BSE, ZSE i WSE. Kompanije koje su uzete u analizu čine korpu navedenih indeksa.

Prikupljeni podaci sačuvani su u bazi podataka Microsoft Excel 2007 i SPSS (*Statistical Package for the Social Science for Windows, version 19*). Prikupljeni podaci su statistički obrađeni u programu SPSS (Pallant, J., 2011).

Kako bi se dokazala povezanost tri indeksa analiziranih berzi neposredno pre početka svetske finansijske krize, urađena je korelacija indeksa BELEX15 u odnosu na CROBEX10 i WIG30 za 2008. godinu.

U Tabeli 6 je prikazan Pearson-ov koeficijent korelacije³ između vrednosti indeksa BELEX15 i WIG30 ($r = 0,827$; $p = 0,000$), kao indeksa BELEX15 i CROBEX10 ($r = 0,960$; $p = 0,000$).

Ovi koeficijenti pokazuju visoku pozitivnu korelaciju između posmatranih indeksa u 2008. godini, s obzirom da se za sve vrednosti ($r = 0,50$ do $1,0$) korelacija između promenljivih računa kao jaka. Takođe, u Tabeli 6 je prikazana i statistička značajnost, odnosno, stepen poverenja posmatranih rezultata, koja je u ovom slučaju $p(\text{Sig. (2-tailed)}) = 0,000$, odnosno, statistički značajna. Ovim je potvrđeno da su u periodu početka

³ Prema J. W. Cohen-u, smernice za veličinu korelacije su: mala $r = 0,1 - 0,29$; srednja $r = 0,30 - 0,49$; velika $r = 0,50 - 1,0$. U Pallant, J. 2011.

krize svetskog finansijskog sistema, Varšavska, Zagrebačka i Beogradska berze bile visoko korelirane.

Tabela 6 Korelacija kretanja vrednosti indeksa BELEX15/WIG30/CROBEX10 u 2008.

Correlations		BELEX15/2008
WIG30/2008	Pearson Correlation	,827**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	252
CROBEX10/2008	Pearson Correlation	,960**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	249

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Izvor: Autori

U Tabeli 7 prikazane su vrednosti Pearson-ovog koeficijenta korelacije između istih indeksa u 2012. godini. Vrednosti istog prikazuju malu korelaciju između vrednosti indeksa BELEX15 i WIG30 ($r = 0,159$; $p = 0,012$), kao i BELEX15 i CROBEX10 ($r = 0,310$; $p = 0,000$).

Tabela 7 Korelacija između vrednosti indeksa BELEX15/WIG30/CROBEX10 u 2012.

Correlations		BELEX15
WIG30	Pearson Correlation	,159*
	Sig. (2-tailed)	,012
	N	251
CROBEX	Pearson Correlation	,310**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	251

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).
** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Izvor: Autori

Ovom analizom je potvrđena hipoteza o postojanju jake veze između tri tržišta u periodu pre nastanka svetske ekonomske krize, koja je uticala na pad vrednosti indeksa tržišta sa malim brojem likvidnih kompanija i velikim brojem onih čije su vrednosti bile iznad realnih u periodu od 2006. do 2008.

godine. Tržište Beogradske berze svoj razvoj nije moglo da nastavi bez ulaska velikih kompanija na tržište i privlačenja stranog kapitala u zemlju.

Zaključak

Inicijalna javna ponuda se u brojnim zemljama pokazala kao dobar način finansiranja rasta, privlačenja kapitala, unapređenja brenda kompanija, znanja i veština menadžmenta i zaposlenih i proširenja strukture akcionara. Otvaranjem preduzeća kroz inicijalnu javnu ponudu privlači se privatni kapital, odnosno, obezbeđuje pristup dodatnim izvorima finansijskih sredstava. Dolazak do finansijskih sredstava na trajnoj osnovi, pristup alternativnim izvorima finansiranja, likvidnost, prepoznatljivost i vidljivost mogu biti dobra osnova da inicijalna javna ponuda postane ustaljena praksa za finansiranje rasta i razvoja.

Izložena analiza je pokazala da prikupljanje kapitala kroz inicijalnu javnu ponudu akcija predstavlja šansu za razvoj tržišta kapitala. Pri tome je bitna veličina i kvalitet kompanija koje se uključuju na tržište putem IPO. Jedino najveće i najkvalitetnije kompanije mogu imati značajniji uticaj na razvoj tržišta kapitala. Od veličine i snage kompanije zavisi i njen izlazak na neku od vodećih evropskih berzi, a time i uspeh IPO i dostupnost kompanije stranim investitorima. Po obimu ukupne emisije akcija na stranim berzama, od zemalja Jugoistočne Evrope, prednjače Poljska i Mađarska.

Uporednom analizom stanja na Beogradskoj, Zagrebačkoj i Varšavskoj berzi, može se zaključiti da je izostajanje IPO kod privatizacije javnih preduzeća u Republici Srbiji dovelo do velikog pada likvidnosti domaćeg tržišta u odnosu na tržišta u okruženju, koja su takođe prošla proces tranzicije. Izveden zaključak je potvrda polazne hipoteze.

Jedan od nedostataka rada jeste što se ne posmatra razvoj tržišta kapitala i iz ugla uticaja drugih faktora, osim zakonskog obavezivanja kompanija za ulazak na tržište putem IPO. Na osnovu empirijske analize dokazano je da je u periodu najvećih privatizacija (2006-2008.) korelacija berzanskih indeksa, kao osnovnog pokazatelja, sve tri berze bila visoka i da su analizirane berze bile na istom putu razvoja. Međutim, izostajanje zakonskog okvira, koji bi obavezao kompanije da izađu na berzu putem IPO ponude, dovelo je do značajnog pada likvidnosti Beogradske berze.

Reference

1. Beogradska berza (2012). Metodologija za izračunavanje indeksa BELEX15, preuzeto 15.1.2015.g. sa sajta http://www.belex.rs/files/trgovanje/BELEX15_metodologija.pdf
2. Dugalić, V. i Štimac, M. (2005). Osnove berzanskog poslovanja. Beograd, Stubovi kulture.
3. Fabozzi, F. J., & Modigliani, F. (2002). Capital Markets: Institutions and Instruments. (3rd Edition), New Jersey, Prentice Hall.
4. Faruk, M., i Huljak, I. (2004). Testiranje Sharpe-Linterova modela na Zagrebačkoj burzi. Financijska teorija i praksa, Institut za javne finansije, Zagreb, 28 (1): 77-91.
5. Geddes, R. (2003). IPOs & Equity Offerings, Butterworth-Heinmann, Burlington
6. <http://www.agram-brokeri.hr/UserDocsImages/analyze/IPO%20watch%202007.pdf>
7. Ibbotson, R., Sindeler, J., & Ritter. J. (1991), Initial Public Offerings, New Developments in Commercial Banking. Cambridge, Massachusetts
8. IPO Watch Europe 2014: Preuzeto sa sajta <http://download.pwc.com/ie/pubs/2015-pwc-ireland-ipo-watch-q3-2014.pdf>
9. Jakšić, M. (2011). Finansijsko tržište – instrumenti i institucije. Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac.
10. Jakšić, M., Grbić, M., & Đinđić, S. (2013). Financial system transition in Serbia: the first decade of the XXIst century. *Actual Problems of Economics*, 12(150), National Academy of Management, Kiev, Ukraine, 578-587
11. Jakšić, S. (2007). Primjena Markowitzve teorije na tržište dionica zagrebačke burze, Zbornik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu (5).
12. Pallant, J. (2011). SPSS - Priručnik za preživljavanje. Mikroknjiga, Beograd.
13. The World Bank: : <http://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.TRAD.GD.ZS>
14. Zagrebačka berza, preuzeto 09.02.2015.god. sa sajta: <http://zse.hr/default.aspx?id=26521>
15. Vasiljević, B. (2002). Osnovi finansijskog tržišta. Zavet, Beograd.
16. Warsaw Stock Exchange 2013. Warsaw Stock Exchange Indices, preuzeto 18.1.2015.g. sa sajta: http://www.gpw.pl/indeksy_gieldowe_en

INITIAL PUBLIC OFFERING: DRIVER DEVELOPMENT CAPITAL MARKETS

Abstract: The Company has, during its business cycle meets the need to collect additional sources of funding for necessary expansion of production capacity and strengthen competitive position in the market. With increasing income and elapsed time the company through an initial public offering (IPO) of shares on the equity market open possibilities of collecting the missing funds for financing development. In this context, it should be noted that the shares of initial public offering at the same time to strengthen the competitive position of the company and increase the liquidity of the trading market. Since the company shares from IPO attracted local and foreign investors, the paper emphasizes the importance of IPO capital market development. At the same time, considering the IPO markets where the same proven as the only way to open a transparent company. Accordingly, the aim of this paper is that, through a comparative analysis of Belgrade, Zagreb and Warsaw Stock Exchange emphasize the necessity of legal commitment of companies to enter the stock market through IPO.

Keywords: initial public offering, capital market, stock indices, liquidity

STRATEGIJA STVARANJA POSLOVNOG OKRUŽENJA ZA ULAZAK STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA U PRIVREDU REPUBLIKE SRBIJE

Vladimir Mitrović* i Ivana Mitrović**

Apstrakt: Imajući u vidu stanje privreda zemalja u tranziciji pa tako i srpske privrede, strani kapital može da bude jedan od najznačajnijih faktora ubrzanog ekonomskog razvoja zemalja u tranziciji pa i Srbiji. Srbija deli iskustvo ostalih zemalja u regionu, a efekti dosadašnjeg priliva stranih ulaganja su proporcionalni njihovom obimu. S obzirom na to, ovaj rad je pokušaj autora da ukažu na značaj i specifičnosti stranih direktnih investicija u zemljama u tranziciji, kao i činjenice da problemi i administrativne barijere u Srbiji vezane za ulazak stranih direktnih investicija i dalje obeshrabruju potencijalne investitore da započnu poslovanje na tržištu Srbije. U tom kontekstu autori kroz poređenje srpske prakse sa praksama referentnih zemalja, kao i najboljim praksama u svetu predložu i promenu politike stvaranja poslovnog okruženja i otklanjanja barijera za ulazak stranih direktnih investicija u privredu Srbije.

Ključne reči: strane direktne investicije, tranzicija, ekonomski razvoj, poslovno okruženje, administrativne barijere.

Uvod

Imajući u vidu stanje privreda zemalja u tranziciji, pa tako i srpske privrede, strane direktne investicije (u daljem tekstu SDI) su postale važan način ulaska stranog kapitala, koji može da bude jedan od najvažnijih faktora ubrzanog ekonomskog razvoja. Pogodnosti za strane investicije Republika Srbija (R. Srbija) ima u dovoljnoj meri, jer se nalazi na atraktivnoj lokaciji, sa jeftinom radnom snagom, koja ima zavidan nivo obrazovanja i iskustva. Međutim, R. Srbija u odnosu na svoju veličinu, resurse i potencijale, ali i regionalne konkurente, beleži relativno nizak priliv SDI. Istina, određeni pozitivni efekti u privrednim granama sa ulaganjima iz inostranstva se ispoljavaju, ali ne u očekivanim razmerama, jer nisu imale blagotvorne efekte na naš privredni rast i zaposlenost. Izveštaj Svetske

* Ekonomski fakultet u Kosovskoj Mitrovici, e-mail: vladam338@gmail.com

** Ekonomski fakultet u Kosovskoj Mitrovici, e-mail: vladam338@gmail.com

banke o poslovanju za 2015. godinu (Doing Business 2015.) potvrdio je da se godinama unazad malo radilo na poboljšanju poslovnog ambijenta u ekonomiji. Tržište R. Srbije nije privlačno za investitore, jer im je za građevinsku dozvolu potrebno 264 dana, uz 16 različitih procedura, a da bi registrovali imovinu potrebna su im čak 52 dana. Takođe, vreme kao važan resurs nepotrebno se troši na plaćanje poreskih dažbina (279 sati godišnje), izvozne i uvozne poslove (12, odnosno 15 dana) kao i dugotrajne trgovinske sporove (635 dana). Ovo posebno ističemo i pozivamo na razmišljanje o mogućim pravcima koje bismo mogli preduzeti. U ovom smislu, zakonska regulativa treba da ima za cilj obezbeđivanje lakšeg osnivanja preduzeća, tržišnog i fer poslovanja unutar privrede, i podsticanja preduzetništva uz unapređenje malih i srednjih preduzeća. Jednostavno, potrebno je da donosioci političkih i ekonomskih odluka shvate SDI u širem kontekstu. SDI same po sebi ne znače mnogo ukoliko one nisu u službi optimalnog modela ekonomskog rasta i razvoja.

Efekti investicija na privredni rast i razvoj zavise pre svega od toga koliko su tržišta kompetitivna i koliko funkcionišu industrije i sektori u kojima posluju kompanije koje su uložile u privredu zemlje domaćina. Grnifild investicije su naročito važne za privredni rast i društveno blagostanje R. Srbije, a naročito za one grane koje pogađa naučno-tehnološki progres, kao što su telekomunikacije i sektor bankarstva. U radu pored odgovora na pitanje o značaju SDI i koliko je složena procedura za osnivanje firme, postavljamo i pitanje i o tome da li je naš model rasta zasnovan na zavidnim osnovama, i da li je zapravo ovaj model uzročnik višegodišnje loših konkurentskih pozicija cele privrede.

Značaj stranih direktnih investicija i politike njihove liberalizacije

Brojna istraživanja potvrđuju da je vreme od devedesetih godina dvadesetog veka u okviru globalnog procesa liberalizacije međunarodne trgovine robama i uslugama i međunarodnih finansijskih tokova, tokova tehnologije i znanja, obeleženo intenzivnim procesom liberalizacije politike stranih ulaganja na globalnom nivou. Međunarodno kretanje kapitala odvija se u tri osnovna oblika: zajmovni kapital, portfolio investicije i SDI, koje svoju popularnost i prisutnost u svetu stiču mnogim pogodnostima koje donose zemlji domaćinu. Pre svega taj značaj je izuzetno važan za privredni rast i razvoj zemlja u razvoju i zemlja u tranziciji, koje imaju problem usled nedostatka kapitala kojim bi pokrenule privredne aktivnosti. SDI donose

finasijske resurse u zemlji domaćina, gde su ovi prilivi stabilniji, i lakše ih servisirati nego komercijalne dugove ili portfolio investicije. Za razliku od drugih izvora kapitala SDI se obično ulažu u dugoročne projekte i investitoru je mnogo teže da povuče kapital uložen u fiksnu imovinu u odnosu na kapital plasiran u hartije od vrednosti. Iako nose najveći rizik poslovanja SDI donose i najveću zaradu, odnosno profit, pa kao takve imaju ključnu ulogu u privrednom razvoju. Unapređenjem postojeće domaće aktivnosti i uvođenjem nove proizvodnje ili usluga, do kojih svakako ne bi došlo samo na osnovu domaćih resursa, SDI direktno doprinose procesu restrukturiranja privreda zemalja domaćina i jačanju konkurentnosti.

Poslovanje stranih kompanija na prostoru zemlje domaćina obezbeđuje pristup međunarodnim tržištima roba i kapitala i širenje izvoza industrijskih proizvoda. Posebno je značajna mogućnost pristupa tržištima gde razgranate distributivne mreže i poznate trgovinske marke igraju značajnu ulogu u plasmanu proizvoda. Rast izvoza sam za sebe pruža koristi u pogledu tehnološkog učenja, realizacije ekonomije obima, konkurentnih podsticaja i tržišne integracije. Čak i kompanije koje nisu u sastavu transnacionalnih korporativnih sistema (u daljem tekstu TNK), ali su povezane s njim, imaju olakšan pristup tržištima širom sveta na kojima TNK posluje. Razume se to daje značajnu konkurentsku prednost u odnosu na konkurente koji takve veze nemaju. Takođe, strane afilijacije u zemljama u razvoju su više izvozno-orjentisane od domaćih kompanija i ukupna veća izvozna orijentacija stranih afilijacija jača povezanost ekonomije zemlje domaćina u svetske relacije, uz pozitivne efekte na trgovinske rezultate i ekonomski rast.

Unoseći kapital u zemlju domaćina, strani investitori transferišu novu savremenu tehnologiju i poslovnu praksu lokalnim partnerima neophodnu za radni proces. U slučajevima kada SDI angažman pređiđa i osnivanje R&D kapaciteta u zemlji domaćina postiže se najveći efekat proširenja domaćih inovativnih kapaciteta. TNK mogu da donesu modernu tehnologiju, koja nije dostupna kad nema SDI, i mogu da povećaju efikasnost korišćenja postojeće tehnologije. SDI mogu da prilagode tehnologiju lokalnim uslovima, koristeći njihovo iskustvo u drugim zemljama, te u nekim slučajevima mogu da postave lokalne istraživačko-razvojne kapacitete. Mogu da poboljšaju tehnologiju kako se pojavljuju inovacije i kako se menja potrošnja, kao i da stimulišu tehničku efikasnost i tehničke promene u lokalnim preduzećima, dobavljačima, klijentima i konkurentima, obezbeđujući im pomoć, služeći im kao model ili intenziviranjem konkurencije.

SDI su značajne i za transfer efikasnije organizacione i menadžerske prakse čime se postiže veća produktivnost, a time i konkurentnost zemlje. Putem veza između stranih delova TNK i ostalih domaćih privrednih subjekta prenose se ova znanja i iskustva. TNK zapošljavaju i imaju pristup pojedincima sa naprednim veštinama i znanjem i mogu da transferišu te veštine i znanje u njihove strane filijale dovodeći eksperte i organizujući treninge. Poboljšane i adaptirane veštine i nova organizaciona praksa i tehnike upravljanja, mogu doneti konkurentne koristi preduzećima, kao i pomoći u održavanju zaposlenosti kako se ekonomski i tehnološki uslovi menjaju (Popović, 2010, 257)

SDI u formi podizanja novih preduzeća (*greenfield*) u zemlji domaćina omogućavaju veću proizvodnju i rast zaposlenosti. Zapošljavanje domaće radne snage svakako doprinosi progresivnom razvoju čitavog regiona u kome je realizovana investicija. Postoje čak i mišljenja da svako radno mesto formirano na ovaj nači indirektno stvara mogućnost za otvaranje još jednog radnog mesta u domaćoj privredi. Naravno teško je izmeriti idirektan uticaj, ali zarade isplaćene lokalnom stanovništvu zaposlenom u stranoj fabrici, troše se u trgovini zemlje domaćina, što znači podstiču potrošnju domaćih proizvoda, pa time i rast proizvodnje u zemlji domaćina.

Region oko strane direktne investicije može da bude i davalac značajnih količina sirovina, materijala, kao i energije, hrane, komunalnih i servisnih usluga. A u kojoj će meri biti tako, zavisi od raznih faktora, a naročito od strukture privrede zemlje domaćina. Naravno ako je struktura takva da se domaća privreda može bez problema uključiti u aktivnosti stranih kompanija, onda će domaća privreda zaista moći vremenom da poveća svoje učešće, primajući pozitivne uticaje i efekte stranih kompanija. Jačanje konkurencije usled ulaska TNK može dovesti do eliminisanja neefikasnih domaćih firmi koje pri normalnim tržišnim uslovima ne bi mogle da egzistiraju, konkurentski pritisak TNK može osloboditi jedan deo domaćih resursa koji se trenutno ne koristi na pravi način i omogućiti bolju alokaciju domaćih resursa u budućnosti, Sa aspekta konkurencije upravo ovaj efekat znači ključni doprinos SDI privrednom rastu, razvoju i blagostanju društva. U tom smislu bitan faktor pospešivanja ovakvih pojava su ekonomski propisi zemlje domaćina. Potrebna je naime liberalna i jasna politika po pitanju SDI ne samo zbog činjenice da se povećanim izvozom i prilivom deviznih sredstava smanjuje spoljnotrgovinski deficit i ublažava problem zaduženosti, nego i što se kvalitetnom ekonomskom politikom podstiče i stvara takmičarsko okruženje u kome će domaće firme biti motivisane da se izbore za što veći deo kolača na tržištu.

SDI predstavljaju prilično stabilnu formu poslovanja i način da se kontakt sa stranim tržištem uspostavi na najbolji i najneposredniji način, uz mogućnost obrađivanja tržišta iznutra. Sem toga, nema boljeg načina za upoznavanje poslovne kulture i međunarodne konkurencije od neposrednog proizvodnog i poslovnog prisustva na ciljanom tržištu. Zemlje u razvoju i tranzicione zemlje u tom smislu mora da vide i svoju šansu u prilagođavanju situaciji koju nameće dugotrajnija ekonomska kriza koja menja obrasce i regione investiranja, kao i strane investitore..Zato su u nameri da kreiraju privlačnije poslovno okruženje za SDI, tranzicione zemlje u većem broju pristupile procesu deregulacije ekonomske aktivnosti i sve većem oslanjanju na tržišni mehanizam, procesu liberalizacije međunarodne trgovine koji podstiče mobilizaciju proizvodnih resursa i faktora proizvodnje, naročito kapitala i kvalifikovanih kadrova. Ne treba da čudi što su ove mere doprinele povećanim investicionim prilivima u zemljama koje su svoje oružanje prilagodile zahtevima učesnika globalnog tržišta.

Ali, važno je imati na umu da SDI imaju same po sebi neutralni predznak, a to znači da one mogu imati i potencijalnu opasnost za zemlju domaćinai, a takvi slučajevi su: a) ugrožavanje domaćih kompanija, b) neagativan uticaj na platni bilans zemlje domaćina, c) transfer zastarele tehnologije, d) mogućnost iscrpljivanja domaćih prirodnih resursa, e) povećanje nezapolslenosti, f) zavisnost zemlje od stranog kapitala. Dakle, SDI ma koliko bile važne kao pomoć u ekonomskom razvoju, svakako ne mogu biti rešenje za sve probleme koje proces tranzicije nosi sobom i koji opterećuje zemlje u tom procesu. R. Srbija, kao poslednja među evropskim zemljama koja je kasnila u proces tranzicije, ima tu prednost da raspolaže iskustvom ostalih zemalja u pogledu efekata i deternnianti priliva SDI. Dato iskustvo treba iskoristiti kako bi se što više ostvarili pozitivni efekti SDI na domaću privredu.

Obim priliva SDI po regionima i udeo zemalja u razvoju i u tranziciji

Od sredine '80-ih godina dvadesetog veka SDI širom sveta ostvarile su neviđeni rast. Prosečna godišnja stopa rasta od 34% u periodu 1985-1990, premašila je stopu rasta izvoza robe (13%). I nakon 1990. godine, one nastavljaju da rastu tako da u 2000. godini dostižu iznos od 1.400. milijardi dolara, da bi potom opadale tri godine zaredom (2000-2003). Od 2003. godine SDI u ukupnom iznosu rastu i dostižu rekordan nivo u 2007. godini u iznosu od približno 2.000 milijardi dolara, čime je prevaziđen rekordni

nivo iz 2000-te godine. Međutim, finansijska kriza koja je otpočela u drugoj polovini 2007. godine uticala je na pad globalnih investicionih priliva u 2008. godini na 1.771 milijardu dolara, odnosno pad za 14% u odnosu na predhodnu godinu. Primetno je da je pad investicionih priliva bio osetan pre svega u razvijenim zemljama, ali ne i u zemljama u razvoju i zemljama u tranziciji, čiji je udeo u ukupnim investicionim prilivima na primer u 2008.godini, usled globalne ekonomske i finansijske krize, dostigao rekordnih 43%. SAD zadržavaju svoju lidersku poziciju primaoca (i davaoca) investicija u svetu sa 18,6% ukupnih investicionih priliva, dok su zemlje Evropske unije zajedno učestvovala sa 30% u ukupnim investicionim prilivima u 2008.godini (UNCTAD, 2009, 42). Trend pada SDI nastavlja se u 2009. godini, a zatim je naredne godine usledio trend blagog porasta. SDI 2011.godine raste i dostižu nivo iz 2008 godine, da bi 2013. ponovo pale na 1.425 milijardi dolara (UNCTAD, 2014, 14).

Tranzicione zemlje bile su dugo van tokova međunarodnog kapitala. Međutim, devedesetih godina bez značajnijeg pomeranja tokova SDI na globalnom nivou, dolazi do promene u pravcima tokova SDI, pa one sve više počinju da se usmeravaju ka zemljama u razvoju i zemljama u tranziciji. Priliv SDI u većini zemlja u tranziciji postao je važan način ulaska stranog kapitala, naročito od 1993. godine, kada privatni finansijski tokovi premašuju polovinu kapitalnog priliva u ove zemlje. Podaci govore da su SDI imale najznačajniju poziciju u toj godini i da su činile trećinu, a već krajem devedesetih godina polovinu ukupnog neto kapitalnog priliva zemalja u tranziciji. Međutim, uprkos rastućoj ulozi SDI, većina zemalja u razvoju i tranziciji ih ne dobijaju u dovoljnoj meri za stimulisanje svog razvoja. Tako oko 3/4 svetskih investicionih tokova ide u razvijene zemlje, a 2/3 investicionih tokova u zemlje u razvoju skoncentrisano je na samo nekih desetak zemalja.

Uloga stranog kapitala u zemljama u tranziciji rasla je srazmerno brzini kojom su one ostvarivale transformaciju i reformu ka tržišnoj privredi i postizale određeni stepen ekonomske stabilizacije i rasta. Analizom SDI u zemljama u tranziciji uočavamo da od 2000. godine u zemljama u tranziciji pokazuju tendenciju rasta sa blažim padom u 2005. godini, da bi u periodu između 2007. godine i u prvom kvartalu 2008. godine dostigle maksimum. U godini pre eskalacije globalne ekonomske krize, 2008. godine je privučeno sedam puta više SDI nego u 1999. godine. U 2009. godini došlo do pada zbog globalne ekonomske krize. Blagi oporavak rasta otpočeo je 2010. godine, a 2013. godine došlo je do njihovog značajnijeg porasta. Od 2000. godine tranzicione zemlje postaju drugi region po investicionoj

konkurentnosti u svetu i najveći primalac SDI je Ruska federacija, čiji su prilivi porasli četiri puta u periodu 2005-2007. godine (UNCTAD, 2008, 38). Posebno je za zemlje u razvoju i tranzicione zemlje značajno što one u ovom periodu postaju vodeći region za grinfild investicije, dotle su za razvijeni svet kao vodeći oblik priliva direktnih investicija karakteristična spajanja i pripajanja. Ovakav porast je bio moguć pre svega zbog stabilizacije političkih prilika, kao i zbog uspostavljanja makroekonomske stabilnosti u nekoliko ključnih zemalja regiona: Ruskoj Federaciji, Češkoj, Mađarskoj, Poljskoj i Rumuniji. Ipak, priliv kapitala u zemlje centralne i istočne Evrope predstavljao je relativno mali deo ukupnih tokova kapitala iz razvijenih zemalja tokom poslednje decenije dvadesetog veka. Priliv SDI zemalja u tranziciji je neujednačen. Zemlje zapadnog Balkana, konkretno R. Srbija privukla je znatno manje ovih investicija u odnosu na Rusiju, Mađarsku, Rumuniju i druge zemlje u tranziciji koje pripadaju centralnoj Evropi.

Postoji tesna veza između dolaska stranog kapitala i procesa privatizacije i ta dva procesa podstiču jedan drugi. Proces privatizacije, neophodan u tranzicionim privredama bio je razlog da akvizicija i merdžer budu najznačajniji modaliteti ulaska SDI. Nakon početnog perioda tranzicije koji se odlikuje time što inostrani investitori masovnije prilaze kupovini državnih preduzeća koja su bila u procesu privatizacije, tranzicione privrede postaju atraktivno tržišno okruženje za grinfild investicije. To je uglavnom odlika zemalja koje kao motiv za priliv grinfild investicija ističu svoj dinamičniji ekonomski rast i regulisanje statusa u Evropskoj uniji (UNCTAD, 2011, 41). Grinfild investicije dominiraju u zemljama Centralne i Istočne Evrope učestvujući sa 42% u ukupnom investicionom prilivu. Tako je u zemljama Jugoistočne Evrope u poslednjoj deceniji dvadesetog veka ušlo preko 100 milijardi dolara SDI od čega na R. Srbiju otpada oko 13% (Begović, Mijatović, Paunović i Popović, 2008, 11). Grinfild investicije obično dolaze u drugoj fazi tranzicije, kada je privatizacija u velikoj meri završena, a nekadašnja državna preduzeća restruktuirana i kada na scenu stupa tvrdo budžetsko limitiranje. Države poput Mađarske, Češke i Poljske u centralnoj Evropi, odnosno Rumunije, Bugarske, R. Srbije i Hrvatske u jugoistočnoj Evropi, postale su važne destinacije za grinfild investicije. Posebno je interesantan primer Mađarske, iz razloga što su mađarske SDI prevashodno izvozno orjentisane, a osam od deset najvećih izvoznika su upravo grinfild investitori, sa učešćem izvoza u prodaji od preko 80%. U okviru EU sličan primer je država Irska.

U Tabeli 1, dat je prikaz SDI u periodu od 2011 do 2013. godine, ali ne ukupnih, već samo njihov priliv u navedene regione.

Tabela 1 Prilivi SDI po regionima u milijardama dolara i procentima u periodu 2011-2013.

Region	SDI prilivi		
	2011	2012	2013
Svet	1700	1330	1425
Razvijene zemlje	880	517	566
Evropa	490	216	246
Severna Amerika	263	204	250
Zemlje u razvoju	725	729	778
Afrika	48	55	57
Azija	431	415	426
Istoč. i jugoist. Azija	333	334	347
Jugoistočna	44	32	36
Zapadna Azija	53	48	44
Latins amerika i Karibi	244	256	292
Okeanija	2	3	3
Tranzitorne zemlje	95	84	108
Udeo u % u ukup.pril.SDI	%	%	%
Razvijene zemlje	51,8	38,8	39,0
Zemlje u razvoju	42,6	54,8	53,6
Tranzitorne zemlje	5,6	6,3	7,4

Izvor: UNCTAD, World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: An Action Plan

Da bi došla do osnovnih razloga koji motivišu strane investitore da ulažu u zemlje u tranziciji na području srednje i istočne Evrope, Evropska komisija je sprovela jedno istraživanje koje je obuhvatilo preduzeća u stranom vlasništvu u Bugarskoj, Mađarskoj, Poljskoj i Sloveniji. Rezultati su potvrdili da je dugoročno osvajanje novih tržišta osnovni cilj koji motiviše multinacionalne kompanije da ulažu u ove zemlje, a zatim sledi korišćenje jeftinije obučene radne snage kao i korišćenje tih zemalja za pristup okolnim tržištima u regionu (Pavlović, 2008, 48).

Ipak, opšta konstatacija je da postoji velika zabrinutost kod svih zemalja zbog opadanja globalnih tokova SDI, a što je pre svega posledica svetske ekonomske krize. Posebno je velika zabrinutost zemalja u tranziciji, s obzirom da su iste ili iscrpele ili privedle kraju proces privatizacije državnih i društvenih preduzeća i da ne poseduju sopstveni pokretački kapital za izlazak iz začaranog kruga siromaštva. Da bi se globalni tokovi SDI oporavili potrebno je da TNK revidiraju svoje međunarodne investicione planove, što bi za uzvrat trebalo da dovede do rasta tokova SDI.

Strane direktne investicije u Republici Srbiji

Svi navedeni pozitivni i negativni efekti koje SDI mogu imati na privredu domaćina važe i u slučaju R. Srbije. Analiza pokazuje da je dinamičniji razvoj onih privrednih grana u koje je uloženi strani kapital i da je zabeležen rast zaposlenosti u tim granama. U predhodnih 14 godina, uključujući 2000. godinu pa i one nakon nje, kumulativni priliv SDI u R. Srbiji iznosio je 22,8 milijardi dolara, i po ovom pokazatelju R. Srbija je bila na 67. mestu u svetu. Učestvovala je sa 0,129% u ukupnim prilivima, što znači da je za oko 29% bila iznad proseka. Ipak, do te godine je bila isključena iz svetskih tokova investicija, pa je morala da se brže uključuje, a što nije za posledicu imalo i za ovoliko procenata veću stopu rasta BDP-a od prosečne u svetu (www.makroekonomija.org, poseta stranici 20.12.2014).

Na osnovu statističkih podataka Narodne banke Srbije u periodu od 2000-2008. godine R. Srbija je ostvarila priliv po osnovu SDI u iznosu od 15 milijardi dolara. Tokom 2001. godine, prema podacima tadašnjeg Saveznog ministarstva u R. Srbiju je ušlo oko 170 miliona dolara, u 2002. taj iznos je bio 495 miliona dolara, 2003. uloženo je 1.4 milijardi dolara. Međutim, SDI po glavi stanovnika su 2001. i 2002. godine bile daleko niže nego u ostalim tranzicionim zemljama. U 2006. godini priliv SDI beleži rekord od 4.5 milijardi dolara, pre svega kupovinom Mobtela od strane Norveške kompanije Telenor. Osim toga, za veliki skok u prilivu stranih investicija zaslužna je bila privatizacija za mobilnu telefoniju Mobtel 063, odnosno Mobi 63 i Philip Moris za privatizaciju duvanske industrije Niš, ali i grinfield investicija Mobicom Austria Group u sektoru mobilne telefonije i dr. Pad priliva inostranog kapitala zabeležen je u 2007. godini, u odnosu na predhodnu, usled manjih prihoda od privatizacije u iznosu 3.500.000 dolara (Investicije, 7/2009, 5). Razloge za ovakav trend treba tražiti najpre u tome što su mnoge atraktivne privatizacije završene, i drugo, to je politička nestabilnost u 2008. godini i svetska ekonomska kriza koje su dodatno uticale na opreznost stranih investitora. Priliv SDI u 2008. godini približan je prilivu iz 2007. godine. Tako je u 2008. godini u R. Srbiji uloženo 3,36 milijardi dolara. Pad priliva SDI u R. Srbiju se nastavio u 2009. godini. Prema statističkim podacima Narodne banke Srbije u 2009. godini priliv SDI u R. Srbiju iznosio je 1.197 miliona dolara. Glavnina tog priliva je prihod od prodaje NIS-a. Krajem 2009. godine italijanska firma FIAT uplatila je 100 miliona dolara na ime izmirenja obaveza za kupovinu preduzeća „Zastava“ (Investicije, 7/2009, 5). Dakle, proces privatizacije je najznačajniji modalitet

ulaska stranih SDI u privredama zemalja u tranziciji. Taj proces je karakterističan i za Srbiju. i on ukazuje na značaj teze o postojanju tesne veze između dolaska stranog kapitala i procesa privatizacije, pri čemu jedan proces podstiče drugi. Osim toga SDI su se u R. Srbiji proteklih godina realizovale i kroz grinfield projekte. Evidentno je da su u R. Srbiji najveće investicije orijentisane ka tržištu i spadaju u sektor nerazmenljivih roba, što znači da rezultat tih investicija ne podleže međunarodnoj razmeni, te se često mogu čuti komentari da politika stranih investicija u R. Srbiji ne prati uspešne primere iz okruženja, već svim vrstama investicija daje podjednak značaj (Begović, Mijatović, Paunović i Popović, 2008, 27). Privlačenje greenfield i brownfield investicija, koje imaju znatno veći razvojni potencijal zahteva mnogo drugačiju, stabilniju klimu, koja za sada ne postoji ne samo u Srbiji nego i u zemljama u okruženju.

U 2008. godini strani kapital je u R. Srbiji ulazio uglavnom posredstvom akvizicija postojećih preduzeća. Na vrhu multinacionalnih kompanija koje su preuzele, odnosno dokapitalizovale domaća preduzeća nalazi se holandski Hajneken, novi vlasnik pivare u Novom Sadu i Zaječaru, slede Holandska filijala kompanije Pepsi Cola koja je kupila beogradski Marbo Product. Značajna je privatizacija NIS-a obavljena krajem 2008. godine, i dokapitalizacija MPC Properties od strane kompanije Merrill Lynch. Tu je i prodaja osiguravajućeg društva DDOR-a Novi Sad italijanskoj osiguravajućoj kući FONDIARIA SAI (Investicije, 7/2009, 5). U protekloj deceniji u R. Srbiji primetan je trend porasta grinfield investicija. Pojedinačno najveća grinfield investicija u Srbiji je realizovana u 2006. godini, po osnovu koje je austrijski Mobicom kupio licencu za trećeg mobilnog operatera Takođe, i Bol korporacija je investirala jednu od najvećih grinfield investicija BolPekidzing u Zemunu. Veliki trgovinski lanci Merkator i Metro ušli su na srpsko tržište putem grinfield investicija. Ušla je i austrijska naftna kompanija OMV.

Inače, konsultatinske kuće poput kompanije Erust & Young i Pricewaterhous Coopers u svojim izveštajima za 2007. godinu R. Srbiju prema broju grinfield investicionih projekata svrstavaju na drugo mesto u jugoistočnoj Evropi, odmah iza Rumunije, a ispod Bugarske, Hrvatske i Grčke (Ernest and Young, 2008, 5). Takođe, na treće mesto po atraktivnosti ulaganja u proizvodnju i na 7 mestu u uslugama.

Nema sumnje svaki vid ulaganja inostranog kapitala u R. Srbiju veoma je važan za unapređenje sveukupne poslovne klime i atraktivnosti domaćeg tržišta i za poboljšanje ukupne slike zemlje. To se najbolje pokazuje na

primeru investicija u sektor mobilne telefonije (Telenor i VIP), bankarstvo (Raiffeisen Bank, Societe Generale, Banca Intesa, Alpha Bank i dr). Tako se često u ekonomskoj literaturi kao redak primer privatizacije u R. Srbiji ističe privatizacija bankarskog sektora. Po nekim pokazateljima ovaj sektor u R. Srbiji je harmonizovan sa bankarskim sektorom EU. Poslovno okruženje je unapređeno i u sektoru osiguranja (Wienar Stadtische, Uniqa, Delta Generali, Fomdiaria i dr.). Otvaranjem uslužnih sektora za strani kapital doprinelo je i njihovom oživljavanju i povećanoj konkurenciji na ovim tržištima, naravno u okvirima domaćeg zakonodavstva.

Tabela 2 Najveće strane investicije u R. Srbiji u (mil. eura)

Kompanija	Zemlja p.	Sektor	Vrsta u.	(mil. E)
Telenor	Norveška	Telekomun.	Privatiz.	1.513
Mobilkom	Austrija	Telekomun.	Grinfild	570
Philip Moris-DIN	SAD	Duv. indus.	Privatiz.	518
Stada	Nemačka	Industrija	T. kapita.	475
Banca Inteza-Delta	Italija	Bankarst.	T..kapita.	462
InterbrewApat.piva.	Belgija	Pivara	T. kapita.	430
NBG	Grčka	Bankarst.	Privatiz.	425
Mercator	Slovenija	Reatail	Grinfild	240
Lucoil-Beopetrol	Rusija	Naf indu.	Privatiz.	210
Holcim-Nov.Pop..	Švajcarska	Cement	Privatiz.	185
OTP Bank	Mađarska	Bankarst.	Privatiz.	166
Alph. bank-Jubanka	Grčka	Bankarst.	Privatiz.	162
U.S. Steel-Sartid	SAD	Lim.i čel.	Brounf.	150
Met. Cash & Carry	Nemačka	Velepr.	Grinfild	150
OMV	Austrija	Benz..pumpe	Grinfild	150
Coca Cola	SAD	Bez. pića	T. kapita.	142
Afr. Israel Cor.. Ti.	Izrael	Nekre.	T. kapita.	120
Droga Kol. Gran.	Slovenija	Industrija	Grinfild	100

Izvor: <http://siepa.sr.org.rs>.

U sektoru industrije piva privatizacija nekoliko srpskih pivara i ulazak multinacionalnih kompanija doveli su do intenziviranja konkurencije na ovom tržištu, povećanju investicija i zaposlenosti. Priliv stranih investicija u sektoru maloprodaje doveo je do smanjenja broja registrovanih preduzeća u trgovini na malo i porasta tržišne koncentracije dolazak stranih trgovinskih lanaca (Merkator, Veropulos, Metro Cech end Carry, intermase Lukoil), modernizacije moloporodajne mreže, izgradnje maloprodajnih formata i dr. Naravno ulazak velikih trgovinskih lanaca doveo je do intenziviranja uslovnih i neuslovnih oblika tržišne konkurencije. Kada se radi o naftnoj

industriji tu su efekti priliva stranog kapitala, inače, nešto drugačiji ukoliko se pogleda privatizacija državnog monopoliste NIS-a, gde sam po sebi ulagač stranog kapitala nije doveo do promene tržišne strukture. Takođe, privatizacija srpskih fabrika cementa, koje su, uz fabrike duvana, među prvima postale deo multinacionalnih kompanija, nije dovela do povećanja konkurencije i promena u tržišnoj strukturi.

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

Nedovoljno iskorišćenje potencijalnih pozitivnih efekata priliva SDI u srpsku privredu može se objasniti: preuzimanje firmi u procesu privatizacije i trošenje privatizacionih prihoda na socijalne potrebe i uvoz, koncentracija SDI u sektor usluga, velikim tehnološkim jazom između srpske privrede i razvijenog sveta, niskom apsorpcionim kapacitetom domaćih firmi za preuzimanje novih tehnologija i znanja, nestabilnim političkim i pravnim sistemom i ne izgrađenim institucijama.

Dakle, u skladu sa rezultatima brojnih istraživanja o efektima SDI na domaću privredu i efektima politike podsticanja, ostaje na snazi preporuka da je dobro upravljanje u oblasti investicione politike da se razmotri paket mera investicionih podsticaja kao deo ukupne industrijske politike zemlje, i učini svaki podsticaj investitorima, kako stranim tako i lokalnim. Podsticaji trebaju da budu fokusirani na one aktivnosti koje stvaraju najači potencijal za prelivanje, uključujući vezu između stranih i lokalnih firmi, obrazovanja i obuke.

Barijere koje obeshrabruju privlačenje stranih investicija u Republici Srbiji

Za strano direktno investiranje važnu ulogu ima transparentno i privlačno poslovno okruženje. Konceptcija poslovnog okruženja prilično je neodređena. Komponente poslovnog okruženja su brojne, ali jedno od najboljih međunarodnih poređenja kada je reč o poslovnom okruženju jeste izveštaj Doing Business koje svake godine radi Svetska banka. Naime, ovaj izveštaj daje mere poslovnih propisa i njihovog sprovođenja u 189 zemalja u

svetu. Važno pitanje je ko sprovodi (podizhe) barijere koje stoje na putu ulaska na tržište jedne zemlje. Ukoliko to čini država, odnosno njena vlast, onda je reč o administrativnim barijerama, tj. o barijerama koje ne bi postojale bez mešanja države u privredni život. Ako se radi o barijerama čija je nedržavna osnova nastanka, onda je reč o stvarnim barijerama kao što su npr. tehnološka superiornost, know-how, ekonomija obima, kvalifikacija zaposlenih, itd. S obzirom da administrativne barijere podjednako utiču na sve (potencijalne) učesnike na srpskom tržištu bez obzira na delatnost kojoj pripadaju, a da stvarne barijere u mnogome zavise od privredne grane, to ćemo u nastavku rada upravo analizirati administrativne barijere ulaska na tržište Srbije. Mi ćemo korišćenjem izveštaja Doing Business ustvari izvršiti poređenje srpske prakse sa praksama referentnih zemalja, kao i najboljim praksama u svetu, odnosno dati odgovor koliko je složena procedura osnivanja firme, kakva je procedura prilikom izgradnje objekta, kao i registrovanja vlasništva, kakva je zaštita investitora, koliki su porezi i sl.

Procedure koje osnivač preduzeća, prilikom osnivanja preduzeća, mora proći kako bi mogao da posluje u skladu sa zakonom u nekim zemljama su jednostavne i svedene na minimum, dok su u drugim veoma brojne, komplikovane i skupe. U R. Srbiji prilikom osnivanja preduzeća neophodno je „proći“ 6 procedura, za njih je potrebno u proseku izdvojiti 12 dana. Minimalni procenjeni troškovi osnivanja iznose 6,8% BND „per kapita“ (World Bank Group, 2015, 215). Broj procedura koje stoje na putu osnivanja preduzeća u R. Srbiji veći su nego u većini zemalja iz okruženja, ali da je za njih potrebno manje vremena. Troškovi koje stoje na putu osnivanja preduzeća u Srbiji veći su nego u većini zemalja iz okruženja, ali da je za njih potrebno manje vremena. Troškovi koje je neophodno izdvojiti su ispod proseka kada se posmatra region, što važi i za minimalni početni kapital.

U pogledu lakoće osnivanja preduzeća, R. Srbija - prema navedenom izveštaju - zauzima devedesetu poziciju od 189 analiziranih država. Prema izveštaju, R. Srbija je bolje rangirana od BiH i Hrvatske, ali i to da je pozicionirana iza Mađarske, Crne Gore i Bugarske. Mada značajno zaostaje za najboljom svetskom praksom, osnovati preduzeća u R. Srbiji je donekle jednostavnije nego u većini zemalja u okruženju. Ipak, smatramo da bi trebalo učiti od boljih i, po ugledu na zemlju iz okruženja - Makedonije i Slovenije izvršiti određene promene u cilju smanjenja broja procedura i skraćivanja vremena, te na taj način učiniti R. Srbiju atraktivnijom za ulagače.

Po osnivanju preduzeća sledeći važan korak jeste izgradnja ili kupovina poslovnih objekata. U pogledu lakoće izgradnje objekata R. Srbija je

rangirana na 186. poziciju. Procenat njenog ranga iznosi 29,14%, što implicira da se nalazi u „društvu“ petine najslabije rangiranih zemalja. Ukoliko uporedimo rang Srbije sa rangom zemalja u okruženju, možemo zaključiti da je u R. Srbiji najsloženije izgraditi objekat, dok je isto to lakše učiniti u BiH, Hrvatskoj, Crnoj Gori, Bugarskoj; Mađarskoj i Sloveniji nego u R. Srbiji.

Obezbeđenje prava svojine nad zemljištem i građevinskim objektima podstiče investicije i olakšava trgovinu. Kada neko u svom vlasništvu ima građevinski objekat i/ili zemljište, može ga dati pod hipoteku ili kao zalog za dobitanje neophodnih novčanih sredstava za otpočinjavanje ili razvoj poslovanja. Ako je procedura prilikom registracije vlasništva komplikovana, dugotrajna i skupa, utoliko su barijere ulasku više. Tako je za registraciju vlasništva u Srbiji neophodno realizovati 6 procedura, koje traju u proseku 54.dana. Potrebno je i podneti trošak u visini od 2,7% BND po glavi stovnika.

Registracija imovine je veoma važna za bilo kog investitora, pošto je neuknjižena imovina izložena većem riziku od krađe i/ili eksproprijacije. Jednostavno, investitori žele da imaju lak način uknjižavanja imovine i put za dokazivanje legitimnosti svog vlasništva. U pogledu registracije vlasništva Srbija zauzima 72. poziciju. Procenat ranga R. Srbije po ovom kriterijumu je 71,65%. Ako uporedimo procenat ranga R. Srbije sa procentom ranga po ovom kriterijumu sa zemljama u regionu - Makedonija (71,27%), Crna Gora (68,29%), BiH (68,12%), Slovenija (67,04%), Hrvatska (66,44%), jasno se vidi da je u R. Srbiji komplikovanije registrovati vlasništvo nego u većini referentnih zemalja. Mađarska i Bugarska su od posmatranih zemalja u regionu koje zauzimaju poziciju iza R. Srbije.

Strani, ali i domaći ulagači će biti zainteresovani da ulažu na tržište one zemlje gde su im prava garantovana i gde su njihove investicije zaštićene. Ako svojinska prava investitora nisu zaštićena, onda je većinsko vlasništvo u preduzeću jedini način da se otkloni mogućnost eksproprijacije od strane rukovodstva. Tada takođe investitori moraju da posvete veću pažnju nadzoru manjeg broja investicija. R. Srbija u pogledu stepena zaštite investitora ima neznatno bolji indeks od Mađarske, BiH, Hrvatske, Crne Gore, ipak trebalo bi učiti od najbolje svetske prakse i preduzeti i korake kako bi oni koji ulažu u R. Srbiju bili bolje zaštićeni.

Što je veće poverenje u sudove, to će i veći broj kompanija(preduzeća) biti privučen i biće više poslovnih transakcija. Nasuprot tome što je više procedura potrebno da se izvrši ugovor sudskim putem, to su veća

odugovlačenja i viši su troškovi. Preduzeća koja ne mogu da računaju na usluge efikasnog pravosuđa moraju da se oslanjaju na druge mehanizme, kako formalne tako i neformalne. Prema kriterijumu garancije ugovora, Srbija je rangirana na 96 poziciju. Procenat njenog ranga iznosi 57,59%, što implicira da su sudovi efikasniji u više od plovine analiziranih zemalja nego u Srbiji. Na osnovu navedenog kriterijuma, R. Srbija je plasirana iza BiH, Makedonije, Bugarske, Hrvatske i Mađarske, ali ima bolji rang od Crne Gore i Slovenije. Da bi se poboljšao rang Srbije kada je u pitanju garancija ugovora potrebno je unaprediti sudski sistem. To bi smanjilo barijere ulasku i rezultiralo u privlačenju novih takmaca na tržište R. Srbije.

Visina poreza koje preduzeća moraju platiti državi, kao i broj procedura i vreme neophodno da bi se plaćanje izvršilo u mnogome utiču na atraktivnost za otpočinjanje posla u nekoj zemlji. Naporni poreski režimi stvaraju snažan podsticaj da se porezi izbegavaju. Preduzeća koja posluju na tržištu R. Srbije plaćaju 8 vrsta različitih poreza i doprinosa, ukupan broj plaćanja iznosi 67, a za njih je neophodno izdvojiti 279 sati, a navedena plaćanja oduzimaju preduzeću 35,8% profita. Prema kriterijumu poreski sistem R. Srbija zauzima 165. poziciju od 189 analiziranih zemalja, odnosno da je procenat njenog ranga 48,90% pa stoga zaključujemo da R. Srbija pripada trećini najslabije rangiranih zemalja. Ako je uporedimo sa zemljama u okruženju, R. Srbija je prema ovom kriterijumu rangirana iza BiH, Crne Gore, Bugarske, Mađarske, Hrvatske i Slovenije, i daleko je iza Makedonije. Navedeno implicira da su neophodne izvesne promene u okviru poreskog sistema kako bi se ova barijera ublažavala, jer ukoliko su porezi visoki, a preduzeća ne vide svoju korist za sebe od toga, teško da će biti ohrabrena da posluju na tržištu takve zemlje. Dakle, jednostavni, umereni porezi i brzo, jeftino administriranje znače manje maltretiranja za preduzeća a takođe više ostvarenih prihoda i bolje javne službe.

Od niza faktora za privlačenje stranih investitora, neki faktori su potvrđeni, a neki nisu dobili empirijsku proveru u literaturi. U celini posmatrano, Srbija ubrzava priliv stranih investicija, ali regulativa koja bi trebalo da prati dolazak SDI je još uvek nedorađena. Smatramo da su administrativne barijere ulasku takve da stoje na putu novim preduzećima koja bi želela da započnu poslovanje na tržištu R. Srbije. Dugotrajni proces prilikom osnivanja preduzeća, veliki broj procedura koje je neophodno prevazići pre otpočinjanja izgradnje objekata, kao i prilikom registracije vlasništva, nedovoljna garancija ugovora i zaštita investitora, kao i neatraktivan poreski sistem obeshrabruju potencijalne konkurente.

Zaključak

Tržišno osposobljavanje preduzeća u Republici Srbiji i njihovo približavanje praksi afirmisanih međunarodno orjentisanih kompanija predpostavlja osim mogućnosti preferencijalnog pristupa međunarodnom tržištu i znatno efikasnije poslovanje. Da bi se to ostvarilo, mora se ubrzati i završiti proces privatizacije, odnosno povećati produktivnost, poboljšati kvalitet intermedijalnih i finalnih proizvoda, pri čemu se podrazumeva i unapređenje tehnološke osnove proizvodnih procesa, uz savremene metode upravljanja.

U opštim nepovoljnim prilikama u kakvim se R. Srbija nalazi duži period, teško je koncipirati i realizovati uspešnu razvojnu politiku. Jedan od izlaza iz teške situacije je već izvesno vreme viđen u snažnijem privlačenju SDI. Ključno pitanje je kako R. Srbiju učiniti atraktivnom za što veći obim priliva SDI. Zato u R. Srbiji mora da se promeni dosadašnja strategija privlačenja SDI, koja nije dala zadovoljavajuće rezultate. U ovom smislu, posebno je važno pitanje otklanjanja administrativnih barijera koje stoje na putu novim preduzećima koja bi želela da započnu poslovanje na tržištu Srbije.

Sem neophodnog intervenisanja države na popravljajući kvaliteta poslovnog okruženja i otklanjanju administrativnih barijera koje stoje na putu stranim investitorima, jedan od mogućih načina da se nešto uradi na njihovom motivisanju jeste posvećivanje posebne pažnje manjim grinfild investicijama. Za njih su uglavnom zainteresovane manje kompanije, koje nemaju veće zahteve i lakše se u pregovorima dolazi do kopromisnog rešenja. Dragocena je svakako i podrška države privrednicima da nađu partnera u inostranstvu i dovedu ga da investira u skladu sa resursima kojima Srbija raspolaže. Za strano direktno investiranje je naročito interesantan i model slobodnih zona, poznat kao slobodne eksportne proizvodne zone.

Ipak, na moguće koristi i štete od prisustva SDI u srpskoj privredi treba gledati objektivno, uvažavajući iskustva drugih. SDI ma koliko bile važne kao pomoć u ekonomskom razvoju, svakako ne mogu biti rešenje za sve probleme koje proces tranzicije nosi sobom i koji opterećuju zemlje u tom procesu. Investitori se rukovode svojom logikom, i SDI same po sebi imaju neutralni predznak. Gde će one moći biti plasirane i na koji način, zavisi od domaćeg pravnog sistema i poslovnog okruženja. Sa njima ne dolaze gotova

rešenja, a potencijalne koristi od njihovog prisustva mogu materijalizovati jedino domaće firme.

Reference

1. Begović, B., Mijatović, B., Paunović, M. i Popović, D. (2008). Grinfield strane direktne investicije u Srbiji. CLDS, Beograd.
2. Časopis, „Investicije“, 7/2009., Beograd.
3. Ernest and Young, (2008). European Investment, Monitor 2008.
4. Pavlović, D. (2008). Inozemne direktne investicije u međunarodnoj trgovini. Golden markeing-Tehnička knjiga, Zagreb.
5. Popovčić, A. S. (2010). Moguće opcije unapređenja konkurentnosti izvoza Srbije. Zbornik radova: Kako povećati konkurentnost privrede i izvoza Srbije, NDES i EF, Beograd.
6. Trifonova, M. S., & Aleksandrov, M. M. (2003). Motives and Strategies for Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe. Ashgate Publishing, Aldershot.
7. Vlada Republike Srbije. (2012). Strane direktne investicije u Srbiji 2001-2011. Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, Beograd.
8. UNCTAD, World Investment Report 2008, 2009, 2011, 2014, UN, New York and Geneva.
9. www.makroekonomija.org
10. World Bank Group, (2015) , Doiing Busines , Going Beyond Efficiencz, Washington.

STRATEGY FOR THE CREATION OF BUSINESS ENVIRONMENT FOR ENTRY OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN SERBIAN ECONOMY

Abstract: Given the state of the transitional economies including the Serbian economy, foreign capital can be one of the most important factors of rapid economic development of the countries in transition including Serbia. Serbia share the experiences of other countries in the region, and the effects of previous inflow of foreign investments are proportional to their volume. Due to this, this paper is an attempt of the author to show the importance and specificity of foreign direct investment in countries in transition, as well as the fact that the problems and administrative barriers in Serbia related to the entry of foreign direct investment continues to discourage potential investors to start business in the market Serbia. In this context the authors compare the Serbian practice with the practices of reference countries, as well as best practices in the world propose a change policy of creating a business environment and eliminating barriers to entry foreign direct investment in the economy of Serbia.

Keywords: foreign direct investment, transition, economic development, business environment, administrative barriers

INSTITUCIONALNA PODRŠKA ŽENSKOM PREDUZETNIŠTVU

Dr Danica Drakulić* i Kristina Budimčević**

Apstrakt: Snažniji razvoj privrede Srbije pretpostavlja jaču podršku preduzetničkim inicijativama, znanju, inovacijama, kao i razvoju i primeni novih tehnologija. Razvoj preduzetništva ima kod nas značajne ekonomske potencijale i mogućnosti, kroz žensko preduzetništvo. Ključno pitanje na početku razvoja ovih aktivnosti kod nas, okretanja ka i veće afirmacije korišćenja potencijala žena za ekonomski rast i razvoj, je: kako stvoriti okruženje i kulturu koja će omogućiti da više žena u Srbiji pretvori svoje ideje u uspešne kompanije, kao i da unaprede i prošire postojeće poslove? Žensko preduzetništvo treba učiniti važnim faktorom, kako lokalnog ekonomskog razvoja, vođenja porodičnog biznisa, tako i rešavanja pitanja zaposlenosti, i ukupnog ekonomskog i društvenog razvoja. Jedan od centralnih problema u društvu je kako rešiti visok nivo nezaposlenosti, i jedan od izlaza iz ovog problema je u razvoju socijalnog preduzetništva. Primat u svetu dobijaju upravo socijalne inovacije, odnosno socijalno preduzetništvo. I to bi u našim uslovima mogao biti dodatan, velik izvor, posebno za zapošljavanje žena. Poslednjih godina je kod nas ostvaren značajan pomak u oblasti definisanja stimulativnih mera u funkciji unapređenja ženskog preduzetništva u strateškim dokumentima. Privatna preduzetnička aktivnost je označena kao jedan od preduslova za postizanje održivog društveno-ekonomskog razvoja Među prioritetnim ciljevima izdvojeno je unapređenje ženskog preduzetništva u Nacionalnoj strategiji za poboljšanje položaja žena i unapređenje rodne ravnopravnosti od 2009-2015. Žensko preduzetništvo je istaknuto kao jedan od temelja unapređenja preduzetništva i konkurentnosti u narednom srednjeročnom razdoblju. Cilj je da se kroz strateška dokumenta, kao i kroz javnu raspravu zagovaraju politike koje će dovesti do regulative koja će unaprediti ambijent za obavljanje privredne aktivnosti kako preduzeća u vlasništvu žena, tako i svim privrednim subjektima. Da bi se povećale stope osnivanja ženskih preduzeća kreatori ekonomske politike se moraju suočiti sa nizom društveno-kulturnih pitanja, koja u našem kontekstu znače širok spektar rodno osetljivih politika. Da bi različite vrste potrebnih podrški bile korisne, i žensko preduzetništvo efikasno, set ekonomskih, društvenih i kuturnih mera mora da odražava stvarna očekivanja i poslovne ambicije žena. Poželjan pravac razvoja je u sintezi – oceni dostignutog stepena razvoja ženskog preduzetništva u naprednim

* Ekonomski fakultet u Subotici, e-mail: dana@eunet.rs

** Student doktorskih studija, e-mail: kristina.budimcevic@gmail.com

ekonomijama: „postoji sve više dokaza u prilog ideji da percepcije o ženskoj ekonomskoj aktivnosti sazrevaju, preusmeravajući se sa sekundarnog, podređenog modela na nezavisniji model.“

Ključne reči: preduzetništvo, zaposlenost, održivi razvoj, instrumenti za podršku ženskom preduzetništvu.

Uvod

Globalna privreda je već niz godina suočena sa brojnim izazovima u vođenju ekonomske politike. Potreba da se temeljno redefiniše ekonomska politika zadata je trajanjem i razmerama nezaposlenosti i privredne stagnacije. Ovogodišnji samit Svetskog ekonomskog foruma u Davosu „Novi globalni kontekst“ je posvećen pitanjima čije razrešavanje bi moglo doprineti izvesnijem i dugoročnijem ekonomskom oporavku. Ta pitanja su: nezaposlenost, povećanje materijalnih razlika između bogatih i siromašnih i preduzetništvo. Svetski ekonomski forum je upozorio na činjenicu da ni razvijene ekonomije nisu u dovoljnoj meri iskoristile preduzetništvo, da nedostaje ambicije i inovativnosti, i da je ovde značajan izvor za stabilan i održiv rast i razvoj.

Ekonomija Republike Srbije (R. Srbija) se već četvrt veka nalazi u strukturnoj krizi i niz makroekonomskih neravnoteža pokazuje njen neodrživi razvoj. Najveći problemi, i izazovi, vođenja ekonomske politike, su visok deficit i brzo rastući javni dug (uz hroničnu, masovnu i dugoročnu nezaposlenost). Društvo je sistemski trošilo više nego što je stvaralo. Da bi se takav model “razvoja” pretvorio u uspešniji - model održivog razvoja, jedno od opredeljenja političkih aktera, Vlade može biti zalaganje za maksimizaciju uticaja preduzetnika. Iako tranzicija, prelazak na privatnu svojinu i tržište, traje već 25 godina, na privatno preduzetništvo se još uvek gleda podozrivo. Čak i u akademskim, stručnim krugovima postoje otpori i nerazumevanje neophodnosti za snažnije učešće efikasnijeg privatnog sektora. Državni intervencionizam je jako naglašen, a proces privatizacije ne samo što još nije završen, već je bio i nedovoljno efikasan, rezultirajući u velikoj redistribuciji imovine, u nizu socijalnih deformiteta - porastu nezaposlenosti, socijalnom siromaštvu, tj. velikom broju socijalnih gubitnika itd. Ovi, i drugi, socioekonomski problemi su posledica niza slabosti jedne zakasnele i neuspešne tranzicije, a ne same privatizacije i preduzetništva, kao takovog. Društvo se nalazi pred neophodnošću napuštanja dosadašnjeg modela tranzicije i sagledavanja novog modela, koji će odražavati interese većine članova zajednice.

Umesto ideja primerenih razvoju društva od pre 100-150 godina o značaju razvoja poljoprivrede, kao komparativne prednosti domaće ekonomije, i sl., potrebna je orijentacija ka razvojnoj i tehnološkoj paradigmi i da se u okviru novih tehnologija podstiče preduzetništvo. Izazov je stvaranje istinskog preduzetničkog društva, sa preduzetničkim načinom razmišljanja, etikom rada i odgovornosti, društva u kojem su ključni nosioci razvoja kreativni preuzetnici, istrajni inovatori, mladi preuzetnici i menadžeri. Predložena Strategija za podršku razvoju malih i srednjih firmi, preduzetništva i konkurentnosti, za period 2015-2020. i prateći Akcioni plan, pretpostavka su za unapređenje preduzetništva i sektora malih i srednjih preduzeća (5).

Predmet ovog rada je da se, polazeći od tekućeg konteksta društvenog i privrednog ambijenta, sagleda stanje i perspektive ženskog preduzetništva, polazeći od zakonske regulative i realnosti.

Podrška ženskom preduzetništvu

Evropski parlament je 2011. usvojio Rezoluciju za podršku ženskom preduzetništvu u malim i srednjim preduzećima. *Small bussines act EU* među šest strateških stubova razvoja preduzetništva ističe afirmisanje i unapređenje ženskog preduzetništva (2). Žensko preduzetništvo je politički prioritet i brojnim aktivnostima se podstiču žene da započnu biznis ili jačaju postojeće. I u Strategiji Evropa 2020 ono se izdvaja kao dodatni izvor za povećanje ekonomskog rasta. U pojedinim zemljama EU, poslednjih godina su primetni pozitivni trendovi, žensko preduzetništvo beleži veće stope rasta osnivanja firmi od muškog preduzetništva. Ovakvi procesi se ocenjuju kao napredak i vlade podržavaju i dodatno postiču žene, kako bi doprinele ekonomskoj osnovi i porastu zaposlenosti. Naprimer, britanska vlada je donela 2003. Strateški okvir za žensko preduzetništvo (*Strategic Framework for Women's Enterprise*), a koji ima za cilj da "stvori okruženje i kulturu koja će podsticati žene da osnivaju i razvijaju preduzeća" (Deakins & Freel, 2012,62).

Otvaranjem srpske ekonomije i pripremnim procesima za evropske integracije, R. Srbija poslednjih nekoliko godina daje veći značaj ulozi ženskog preduzetništva., kroz zakonski okvir i druge prateće aktivnosti, pre svega unapređenje poslovnog okruženja za preduzetništvo, time i za razvoj ženskog preduzetništva.

Zakonski, institucionalni i strateški okvir za razvoj preduzetništva žena dat je u sledećim dokumentima: Nacionalna strategija za poboljšanje položaja žena i unapređenje rodne ravnopravnosti, 2009-2015 (6). Nacionalni akcioni plan za poboljšanje položaja žena i unapređenje rodne ravnopravnosti 2010-2015. Vlada je inicirala izradu Nacrta strategije razvoja preduzetništva i konkurentnosti za period 2014-2020. i prateći Akcioni plan, sa ciljem da se utvrde osnovni prioriteti u razvoju konkurentnosti, sa akcentom na mala i srednja preduzeća (7). Donošenjem ove Strategije trebalo bi da se obezbedi set mera za unapređenje preduzetništva i konkurentnosti u svim onim ključnim oblastima koje se navode i u pomenutom Aktu o malom biznisu EU. Nacionalna agencija za regionalni razvoj takođe uključuje i posebne mere podrške ženskom preduzetništvu. Ministarstvo privrede R. Srbije je sačinilo i objavilo Predlog strategije za podršku razvoju malih i srednjih preduzeća, preduzetništva i konkurentnosti (2015-2020), decembra 2014.

U R. Srbiji, međutim, ne postoji strategija koja se direktno odnosi na razvoj ženskog preduzetništva. O značaju ženskog preduzetništva eksplicitno se govori u Nacionalnoj strategiji za poboljšanje položaja žena i unapređenje rodne ravnopravnosti ("Službeni glasnik RS", broj 15/2009-19), odnosno u Akcionom planu za sprovođenje Nacionalne strategije za poboljšanje položaja žena i unapređenje rodne ravnopravnosti od 2010 do 2015. ("Službeni glasnik RS", broj 67/2010-9).

Da Vlada R. Srbije poslednjih godina sve više stavlja naglasak na žensko preduzetništvo ističe se i kao važan elemenat ukupnog napretka u Izveštaju Evropske komisije o napretku R. Srbije.

Kreiranje podržavajuće i dugoročne politike u ovoj oblasti odnosi se na donošenje mera za unapređenje poslovnog okruženja, osnivanje fondova, pre svega otvaranje kreditnih linija namenjenih preduzeticama, jačanje kapaciteta – znanja i veština preduzetnica, kroz obuke, mentorski rad, povezivanje sa uspešnim preduzeticama, uvažavanje primera dobre prakse, umrežavanje i promociju ženskog preduzetništva. Da bi se to postiglo, potrebno je da u ovaj proces budu uključeni svi relevantni akteri – uspešne preduzetnice, udruženja preduzetnica, poslovni inkubatori, privredne komore, donosioci odluka iz državnih institucija, i iz međunarodnog okruženja.

Primer dobrog aktivizma u pravcu razvoja i unapređenja ženskog preduzetništva je Udruženje poslovnih žena R. Srbije koje je postiglo značajne pomake u ovoj oblasti. Kao rezultat njenog projekta „Preduzetnice

doprinosu razvoju ekonomske politike u novom političkom kontekstu“, potpisan je Memorandum o saradnji sa Narodnom skupštinom Republike Srbije 24.11.2014.

Narodna skupština Republike Srbije podržava razvoj ženskog preduzetništva kroz različite mere (Memorandum, 2014, 19):

- organizovanje javnog slušanja na teme relevantne za žene u preduzetništvu.
- podrška vođenju rodne statistike u preduzetništvu i razvoju indikatora ženskog preduzetništva.
- podrška rodnom budžetiranju.
- konsultativne sastanke sa Odborima u Narodnoj skupštini R. Srbije, relevantne za prioritete koje identifikuje reprezentativno udruženje preduzetnica.
- prikupljanje mišljenja i komentara udruženja preduzetnica na zakone u proceduri koji su relevantni za obavljanje njihovog poslovanja.
- podržavanje rada Ženske parlamentarne mreže na jačanju ženskog preduzetništva i rešavanju svih pitanja relevantnih za efikasnije obavljanje poslova, počevši od administrativnih barijera do usklađivanja porodičnog i profesionalnog života, kao tipičnog problema za preduzetništvo žena.

Ključni problem predstavlja nedovoljna integrisanost rodne perspektive odnosno dosledno i efektivno sprovođenje svih zakona, propisa i strategija koji utiču na žensko preduzetništvo. Efikasan razvoj ženskog preduzetništva zahteva sveobuhvatan set rodno osetljivih politika (Dokmanović, 2014,233).

Stanje i značaj daljeg razvoja ženskog preduzetništva

Žene su kroz istoriju dugo bile u ekonomski podređenom položaju. I u zemljama gde je ravnopravnost polova zakonski najbolje uređena, one su imale drugačije društveno-kulturne uloge i očekivanja nego muškarci. U poređenju sa najmanje dve hiljade godina koliko dugo postoji među muškarcima, ekonomska aktivnost među ženama je relativno skoro počela da se razvija (Deakins & Freel, 2014, 62).

Stavljanje akcenta na žensko preduzetništvo u strateškim dokumentima i donošenje mera za podsticaj ženskog preduzetništva aktualizovano je krizom, rastom nezaposlenosti, povećanjem siromaštva i rešavanjem

egzistencijalnih problema porodice i pojedinca. Statistika pokazuje da se žene odlučuju na pokretanje privatnog biznisa uglavnom iz ekonomske nužde i suočene su sa velikim brojem problema kod osnivanja i vođenja biznisa. Poteškoće su često posledica rodnog režima. Iako je većina prepreka zajednička za oba pola, u nekim slučajevima one imaju poseban uticaj na preduzetnice – uslovljene su izborom sektora, rodnom diskriminacijom i postojanjem stereotipa, nedovoljno razvijenom i nefleksibilnom brigom o deci, teškoćama u usklađivanju porodičnih i poslovnih obaveza ili razlike u odnosu žene i muškarca prema preduzetništvu. Žene poseduju i manje nekretnina registrovanih na svoje ime, što im otežava dobijanje kredita usled nedostatka sredstava obezbeđenja (5,48). U Predlogu strategije se ističe da budući da žene u privatnom biznisu predstavljaju manjinu i da su suočene sa specifičnim ograničenjima, bitno je obezbediti neophodnu podršku ženama u svim fazama poslovanja, od započinjanja posla, upravljanja, rasta i razvoja, pa do prestanka obavljanja delatnosti (5,48).

Dok su u zakonskoj regulativi napravljene značajne promene i poboljšanja za razvoj i unapređenje ženskog preduzetništva, u praksi ti procesi teku sporije, niti je realano očekivati brzo rešavanje prioriteta definisanih za ovu oblast. Najveći pomak u odnosu na 90-te godine je vezan za podatak da se danas u ulozi vlasnice ili menadžerke pojavljuju žene u više od 35% firmi. Takođe, zanimljiv je podatak da je među zaposlenim ženama samo 15,6% u privatnom biznisu, a dvostruko više u privatnom biznisu su zaposleni muškarci, 30,5% (5,48).

To ukazuje na značajan problem u srpskoj ekonomiji da su radni kapaciteti žena nedovoljno iskorišćeni, ali i da je njihov položaj na tržištu rada nepovoljniji - da su više izložene siromaštvu i da su tradicionalno ranjivija društvena grupa. Istraživanja o položaju žena na tržištu rada pokazuju da je 29% nezaposlenih žena starosne dobi od 31-40 godina, dok je u kategoriji 41-50 godina nezaposleno 21,2% žena, izgubile su posao i proglašene tehnološkim viškom, te vraćene na tržište rada. Veoma je visok procenat nezaposlenih žena, čak 50,9%, koje čine tzv. tvrdo jezgro nezaposlenosti, čekaju na posao duže od dve godine. Drugi podaci o diskriminatorskim posledicama na žensko stanovništvo takođe su tradicionalno prisutni: u pogledu sektora zapošljavanja, zarada, mogućnosti napredovanja, zastupljenosti na rukovodećim i menadžerskim pozicijama i sl. Sve to ukazuje na veoma veliku opravdanost i urgentnost ekonomskog osnaživanja žena, zbog čega ovo pitanje i dobija status političkog prioriteta. Zakonski ustanovljena jednaka prava ne znače automatizam u postizanju

jednakog položaja. Realni pokazatelji ilustruju taj nepovoljniji status žena, kako na tržištu rada, tako i u društvenoj sferi.

Stoga je razumljivo, sledeći dobru praksu i preporuke EU, da se jedan od šest strateških stubova budućeg razvoja odnosi na afirmaciju ženskog preduzetništva, preduzetništva mladih i socijalnog preduzetništva. To su ekonomski potencijali sa kojima se može obezbediti dodatna zaposlenost. Pri tome žensko preduzetništvo ne sme da bude svrstano u socijalnu kategoriju društva, već u razvojnu šansu privrede Srbije.

Merama koje su predviđene strateškim dokumentima, i daljim aktivnostima asocijacija žena, poslovnih inkubatora, privrednih komora i međunarodnih asocijacija, mogu se osnaživati kapaciteti žena da što više njih pretvori svoje ideje u uspešne kompanije kao i da se prošire i unaprede postojeće firme. Potrebno je raditi i dalje na poboljšavanju ovog podržavajućeg okvira za razvoj i unapređenje ženskog preduzetništva, sa „obezbeđivanjem sredstava za primenu mera u svakoj oblasti politike i mehanizmima za periodično izveštavanje“ (Dokmanović, 2014, 238).

Može se reći da su zakonski okviri dobro i jasno postavljeni, ali s obzirom na nedovoljno efikasnu sprovodljivost zakona, propisa i strategija, potrebno je dosledno raditi baš na unapređenju efikasnosti institucionalne podrške poslovanju i razvoju ženskog preduzetništva.

Veća iskorišćenost potencijala žena donosi multiplikovane efekte za ukupan privredni i društveni razvoj zemlje. Doprinos: ekonomskom osnaživanju žena, stvaranju nove vrednosti, kreiranju novih radnih mesta, postaju značajan faktor lokalnog ekonomskog razvoja, rešavanja egzistencijalnih problema, vođenja porodičnog biznisa, podižući lični i ukupni standard porodice i zajednice.

Zakonima, propisima i strategijama je definisan važan institucionalni okvir za razvoj ženskog preduzetništva i država je u tom smislu postigla pozitivne promene. Implementacija politika i instrumenata u praksi, i njihovo dalje podešavanje potrebama i potencijalima postojećih i budućih preduzetnica jednako je važna kao i rad na promeni kulturnog modela tradicionalno s¹uprostavljenog preduzetništvu i položaju žene u društvu. U

¹ Značajnu podršku ženskom preduzetništvu u R. Srbiji, kroz projekte i različite vidove, finansijske i nematerijalne, pomoći daju: Centar za internacionalna privatna preduzeća, Vašington (Center for International Private Enterprise - CIPE, Washington, D. C.), Nemačka organizacija za međunarodnu saradnju (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GmbH- GIZ) i United States Agency for International Development- USAID.

tom smislu, u Predlogu strategije se naglašava da je neophodno organizovati promotivne aktivnosti radi promene tradicionalnog obrasca uloge i položaja žena u društvu, ali i promovisati iskustva žena koje su uspešni primeri u cilju ohrabrivanja potencijalnih preduzetnica (5,51).

Participacija žena u privatnom preduzetništvu i dalje intencije ka njihovoj većoj zastupljenosti, zahtevaju i unapređenje statističkog praćenja i istraživanja ženskog preduzetništva. Statistika je po ovom pitanju fragmentarna, nedovoljno verodostojna, pa su potrebna temeljna statistička praćenja i sveobuhvatna, naučna i interdisciplinarna istraživanja brojnih aspekata koja se tiču žena u preduzetničkoj ulozi.

Zaključak

Za zdravu ekonomiju, odnosno za održivi razvoj srpske ekonomije neophodan je tranzicioni zaokret, u kojem bi se uspostavila nova tehnološko-razvojna paradigma, sa inovacijama i preduzetništvom, kao i nova vrednosna društvena matrica. U tom sklopu, među značajnim resursima za podizanje ekonomskog rasta, zaposlenosti i rešavanja niza socioekonomskih problema, jeste žensko preduzetništvo. Postoji u društvu sve više dokaza da su percepcije o ženskoj ekonomskoj aktivnosti izmenjene i naponi o podršci vidljiviji.

Strateški okviri i zakonska regulativa su značajno napredovali. Pored donošenja strategija i propisa, postoji trend daljeg rada na unapređenju instrumenata, politika za podsticaj osnivanja firmi u vlasništvu žena, kao i za unapređenje poslovanja postojećih. U realnosti ovi procesi ne idu u dovoljnoj meri brzo i efektivno.

Da bi se povećao broj firmi u vlasništvu žena, vrednost i efektivnost njihovih poslova, kreatori ekonomskih politika moraju uzeti u obzir najširi spektar društveno-kulturnih pitanja, odnosno njihovo povezivanje sa nizom rodno osetljivih politika. Ove aktivnosti su u nastajanju, i pretpostavljaju aktivizam velikog broja zainteresovanih učesnika-institucija, udruženja preduzetnica, poslovnih inkubatora, privrednih komora, dakle vladinog i civilnog sektora. Cilj je povećanje podržavajućih aktivnosti za rast i razvoj ženskog preduzetništva, ali i za ostvarivanje sklada poslovnih i porodičnih prioriteta žene preduzetnice.

Reference

1. Commission of the European Communities, A "Small Business Act" for Europe, Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, COM(2008) 394, Brussels, 25.06.2008.
2. Deakins, D., i Freel, M. (2012). Preduzetništvo i male firme. Datastatus, Beograd
3. Dokmanović, M. (2014). Uspostavljanje podržavajućeg okruženja za žensko preduzetništvo u Srbiji pred pristupanje u EU. Zbornik radova 21. Naučnog skupa Tehnologija, kultura i razvoj, Udruženje „Tehnologija i društvo“, Beograd.
4. Memorandum o saradnji sa Narodnom skupštinom Republike Srbije (dokument).
5. Vlada Republike Srbije. Strategija za podršku razvoju malih i srednjih preduzeća, preduzetništva i konkurentnosti(2015-2020), http://www.privreda.gov.rs/UserFiles/File/1_PRIVREDA/Predlog%20Strategija%20MSPP%2016_12_2014%201.pdf
6. Vlada Republike Srbije. Nacionalna strategija za poboljšanje položaja žena i unapređivanje rodne ravnopravnosti. http://www.minrzs.gov.rs/files/doc/rodna-ravnopravnost/dokumenta/Nacionalna_strategija_cir.pdf
7. Vlada Republike Srbije. Nacrt strategije razvoja preduzetništva i konkurentnosti za period od 2014. do 2020. Godine, http://www.privreda.gov.rs/UserFiles/File/1_PRIVREDA/Nacrt-strategije-preduzetnistvo-konkurentnost-23_1_2014.pdf

DEVELOPMENT POLICY AND THE SUPPORT TO WOMEN'S ENTREPRENEURSHIP

Abstract: The stronger economic development of Serbia supposes the stronger support to entrepreneurial initiatives, knowledge, innovations, as well as development and application of new technologies. Entrepreneurship development has here significant potentials and possibilities, through women's entrepreneurship. The key question at the beginning of development of these activities in our country, orientation to bigger affirmation of using women potentials for economic growth and development is how to create the environment and culture that will enable more women in Serbia to realize their ideas into successful companies, as well as to advance and expand the current business.

Women's entrepreneurship should be made an important factor of both the local economic development, doing family business and solving the problem of unemployment and the total economic and social development. One of the central problems in the society is how to solve the high level of unemployment. One of the ways to solve this problem is to develop social entrepreneurship. Just social innovation has the priority in the world, i.e. social entrepreneurship. In our conditions, it could be an additional, big source, especially to employ women. In the last years, in our country, a significant move has been realized in the field of defining stimulating measures for advancing women's entrepreneurship in strategic documents. Private entrepreneurial activity has been marked as one of the prerequisites to reach sustainable socio-economic development. Among priority aims, the advance of women's entrepreneurship in the National strategy for improving the position of women and advancing sex equality from 2009 to 2015. Women's entrepreneurship is emphasized as one of the foundations for advancing entrepreneurship and competition in the next middle period. The goal is to recommend, through strategic documents, as well as public discussions, politics which will bring the regulations that will advance the ambient for doing economic activities both enterprises owned by women and all other economic objects. To increase the rate of establishing women enterprises, the creators of economic policy must face with the row of social-cultural questions, which, in our context, mean a wide spectrum of sexually sensible politics. To make different kinds of necessary supports useful and women's entrepreneurship efficient, the set of economic, social and cultural measure must reflect real expectations and business ambitions of women. The desirable direction of development is in the synthesis –the evaluation of attained degree of development of women's entrepreneurship in advanced economies: "there is more and more evidence in favor of the idea that perceptions on female economic activity mature, redirecting from the secondary, subordinated model to a more independent model."

Key words: women's entrepreneurship, employment, sustanaible development, instruments for the support of women's entrepreneurship.

FAKTORI I EFEKTI ZADOVOLJSTVA POSLOM

Dr Vesna Stojanović Aleksić*, Dr Jelena Eric Nilsen**
i Dr Snežana Živković***

Apstrakt: Motivisanje zaposlenih i kreiranje osećaja zadovoljstva poslom su dve veoma važne aktivnosti menadžmenta i liderstva u organizaciji. Imajući u vidu da se radi o veoma osetljivim mehanizmima, posebno u smislu personalnih karakteristika, ponašanja i individualnih očekivanja, u radu će biti analizirani faktori kritični za motivaciju i zadovoljstvo zaposlenih. Cilj rada jeste ukazivanje na najznačajnije faktore koji utiču na motivaciju zaposlenih i zadovoljstvo poslom, kao i na pozitivne efekte koje zadovoljstvo poslom ima na organizaciju. U skladu sa tim, koncipirana je i struktura rada. Najpre su prikazani osnovni mehanizmi motivisanja, a zatim teoretska saznanja iz oblasti zadovoljstva zaposlenih, pregled osnovnih dimenzija ličnosti koje utiču na nivo zadovoljstva, kao i najznačajniji faktori i efekti zadovoljstva poslom.

Ključne reči: zadovoljstvo, motivacija, organizacija, menadžment, liderstvo

Uvod

Proučavanje varijabli koje utiču na zadovoljstvo poslom, odnosno zadovoljstvo pojedinim aspektima posla je poslednjih godina, predmet intenzivnog interesovanja naučnika, sa stanovišta indikatora zadovoljstva poslom kao i konsekvenci koje zadovoljstvo poslom ima na organizaciono ponašanje zaposlenih. Rastući interes za stavove prema poslu opravdava i činjenica da u savremenim uslovima poslovanja ljudi i njihovo znanje postaju ključni izvori za izgradnju i održavanje konkurentne prednosti, a da je njihova posvećenost organizaciji uslovljena motivacijom i stepenom zadovoljstva poslom. Zbog toga je vazno otkriti koje dimenzije posla donose najviše zadovoljstva zaposlenima, a koje se percipiraju kao izvor nezadovoljstva. U tom kontekstu, poseban značaj se pridaje karakteristikama ličnosti koje oblikuju veliki broj varijabli organizacionog ponašanja, pa samim tim utiču i na motivaciju i zadovoljstvo poslom, kao i

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

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

*** Fakultet zaštite na radu Univerziteta u Nišu, e-mail: snezana.zivkovic@znrfak.ni.ac.rs

karakteristikama posla i same organizacije, koje takodje značajno utiču na nivo zadovoljstva i nezadovoljstva.

Jedan od najznačajnijih efekata većeg zadovoljstva poslom, a istovremeno i njen najvažniji faktor, jeste povećana motivacija zaposlenih. Motivacija predstavlja temelj savremenog menadžmenta ljudskih resursa jer se izgradnjom kvalitetnog motivacionog sistema može pomoći organizaciji da značajno poveća svoju konkurentsku sposobnost i ukupne vrednosti. Zadovoljstvo poslom i motivacija zaposlenih nisu samo psihološki i sociološki fenomeni organizacionog ponašanja, već direktno utiču na sve ostale dimenzije organizovanja i ukupne performance preduzeća. Uzrok određenog ponašanja čoveka je unutrašnji psihološki pokretač koji ga tera na neku aktivnost, te stoga, učinak pojedinca ne zavisi samo od njegove sposobnosti već u velikoj meri i od njegove motivacije, pa samim tim i od zadovoljstva poslom koji obavlja.

Cilj ovog rada jeste ukazivanje na najznačajnije faktore koji utiču na motivaciju zaposlenih i zadovoljstvo poslom, kao i na pozitivne efekte većeg zadovoljstva. U skladu sa tim, koncipirana je i struktura ovog rada. Najpre su prikazani osnovni mehanizmi motivisanja, a zatim teoretska saznanja iz oblasti zadovoljstva zaposlenih, pregled osnovnih dimenzija ličnosti, faktori koji utiču na nivo zadovoljstva i efekti zadovoljstva poslom.

Motivacija zaposlenih

Motivacija čini fundamentalni aspekt svakog ljudskog ponašanja i predstavlja ključnu komponentu zadovoljstva poslom. Poznavanje motivacionih mehanizama od esencijalnog je značaja za lidere organizacije, jer je njihova efektivnost u vođenju ljudi u organizaciji u najvećoj meri uslovljena sposobnošću detektovanja, svrsishodnog kombinovanja i kontrole različitih motivacionih faktora.

Bez obzira na veliki broj teorija koje problemu motivisanja prilaze sa različitih stanovišta, može se zaključiti da u osnovi svakog procesa motivacije leži nezadovoljena potreba fiziološke ili psihološke prirode. Čak i teorije pojačanja, ili operantnog uslovljavanja, koje se zasnivaju na pretpostavci da ponašanje zavisi od odnosa posledica - reakcija, a ne od internih varijabli, u osnovi imaju potrebu da se izbegne negativna posledica i neprijatnost koju ona nosi, a da se ponovi osećaj zadovoljstva od pozitivnih posledica. Takodje, i teorije pravičnosti motivisane su potrebom za ravnotežom između nagrada i performansi, a teorije postavljanja ciljeva

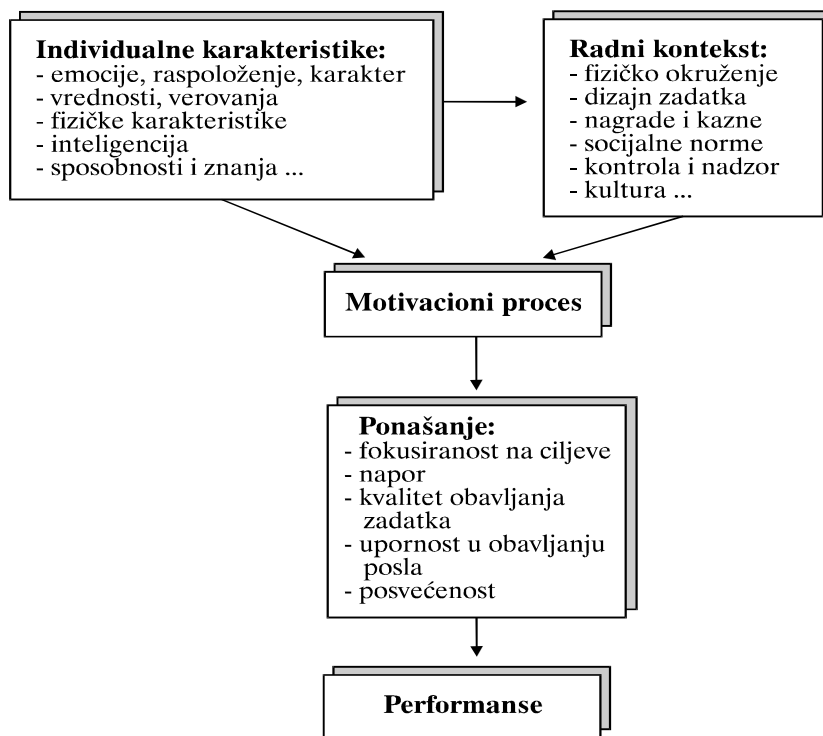
potrebom da se realizuju postavljeni ciljevi, i sl. Iza svakog motiva, dakle, stoji neka implicitno ili eksplicitno izražena potreba, a vrlo često i više njih. Zbog toga se najstarije i najviše eksploatisane teorije motivacije baziraju na pretpostavci da su ljudi motivisani nezadovoljenim potrebama tako da se jednostavni model motivacije može predstaviti nizom: potreba → nagon za zadovoljenje → reakcija (ponašanje).

Najobimnija istraživanja ljudskih motiva vršena su od strane psihologa, pri čemu je shvatanje suštine pokretačkih snaga ljudskog ponašanja često predstavljalo osnovni kriterijum diferenciranja psiholoških škola i pravaca. Tako su pojedini psiholozi smatrali da čoveka pokreće mehanizam podsvesnog, koje je najčešće projekcija različitih nagona, kao što su nagon za samoodržanjem, seksualni, materinski i sl. Ova, u osnovi instiktivistička teorija, simplificira pitanje motivacije, od čega nisu daleko ni shvatanja da ljudsko ponašanje odgovara urođenim arhetipovima, ili da je osnovni ljudski motiv prvenstveno društvene prirode, a može se svesti na težnju za savršenstvom i superiornošću. Potrebno je naglasiti da je većina autora, ipak, smatrala da je nemoguće izdvojiti jedan motiv i proglasiti ga primarnim pokretačem ljudske aktivnosti, već da se pre može govoriti o grupi motiva u okviru koje povremeno može dominirati neki specifični. Moguće je, takođe, da ponašanje koje je bilo u službi zadovoljavanja motiva, počne u jednom trenutku samo po sebi da deluje motivaciono (Olport, 1995). Evidentno je da na formiranje motivacionog procesa deluje veliki broj faktora, pri čemu su dominantne dve grupe: individualne karakteristike vezane za vrednosti, emocije, karakter, sposobnosti, znanja, inteligenciju i sl. i karakteristike socijalnog konteksta - okruženje, kontakti, radni zadaci, nagrade i kazne i sl. Pod uticajem ovih faktora formiraju se različite vrste potreba koje služe kao podsticaj za reakciju, odnosno ponašanje, što ima za rezultat posledicu sa pozitivnim ili negativnim dejstvom (Slika 1).

U razumevanju mehanizma pojavljivanja i ispoljavanja potreba u literaturi se najčešće polazi od fenomena homeostaze, kao zamišljenog stanja unutrašnje ravnoteže u organizmu čoveka. Odstupanje od ravnoteže stvara u čoveku osećaj lišenosti koji se manifestuje kao potreba, pri čemu osećaj lišenosti može biti objektivni ili doživljen, odnosno čovek može osetiti realni nedostatak, ili ga može doživeti iako on objektivno ne postoji. Onog trenutka kad čovek opazi nedostatak javlja se potreba za njegovim otklanjanjem, odnosno potreba da se sistem ponovo vrati u stanje ravnoteže, i takva potreba postaje primarni pokretački mehanizam ljudskog ponašanja.

Smatra se da svaka potreba sadrži četiri osnovna elementa (Ilić, 1995):

1) *Kognitivni element* sastoji se u nužnosti njene spoznaje, odnosno njenog odražavanja u ljudskoj svesti. Da bi potreba postala osnovni motivacioni mehanizam, ona mora biti jasno opažena, što podrazumeva nužnost da čovek postane svestan njenog postojanja, intenziteta i volje da radi na njenom zadovoljenju.



Slika 1 Opšti kontekst motivacionog procesa

Izvor: Mitchell, 1997.

2) *Vrednosni element* odnosi se na ciljeve koji su povezani sa potrebom. Potreba čijim se zadovoljenjem ostvaruju značajniji ciljevi za čoveka imaju veću vrednost, tako da zauzima viši rang u hijerarhiji potreba.

3) *Emocionalni element* izražava intenzitet potrebe i odnosi se na osećajni proces koji potrebu prati. Za razliku od kognitivnog elementa kojim se potreba spoznaje, emotivni element prati zauzimanje stava o potrebi i razvijanje specifičnih osećanja vezanih za njeno zadovoljenje.

4) *Intencionalni element potrebe* odnosi se na spremnost da se individua angažuje u pravcu njenog zadovoljenja. Ova dimenzija potreba povezana je sa ostalim elementima, tako da veći vrednosni i emocionalni elementi

povećavaju i intenzitet spremnosti da se radi na zadovoljenju date potrebe. U ovom slučaju dolazi do porasta svih motivacionih mehanizama koji su sa potrebom povezani.

Imajući u vidu činjenicu da su ljudi izrazito kompleksna bića, teško je pretpostaviti da se zadovoljenje njihovih potreba odvija uvek prema tačno definisanom hijerarhijskom redosledu. Kod najvećeg broja ljudi u određenom trenutku prisutan je miks različitih potreba istog intenziteta, a nisu retki slučajevi da pojedine potrebe, uslovno rečeno višeg reda, potpuno nadvladaju one sa nižeg nivoa. Zbog toga je jedan od esencijalnih zadataka menadžera u nastojanju da se poveća zadovoljstvo poslom kod zaposlenih, vezan upravo za prepoznavanje dominantne grupe potreba kod zaposlenih i, u skladu s tim, uspostavljanje adekvatnih relacija koje će respektovati njihove specifične potrebe.

Faktori zadovoljstva poslom

Zadovoljstvo poslom je stav prema poslu koji uključuje kognitivne (određene pretpostavke i verovanja o tom poslu), afektivne (osećanja prema poslu) i evaluativne (ocena posla) reakcije pojedinca na svoj posao (Janićijević, 2008, 92-93).

Zadovoljstvo poslom je rezultat slaganja između objektivnih uslova posla i očekivanja zaposlenih. Zaposleni, na primer, može biti nezadovoljan platom, pozicijom i statusom, a da ipak bude zadovoljan poslom jer su mu u pogledu tih aspekata posla očekivanja niska. Nasuprot tome, zaposleni može biti nezadovoljan poslom bez obzira na visoku platu, u slučaju kada nema visoka očekivanja u vezi sa platom već u pogledu odnosa sa kolegama ili mogućnosti napredovanja. Brojni faktori koji utiču na zadovoljstvo poslom najčešće se svrstavaju u dve kategorije: one koje se tiču karakteristika organizacij i posla, i one koje se odnose na lične karakteristike samih zaposlenih.

Postoji nekoliko organizacionih faktora koji se dovode u vezu sa zadovoljstvom zaposlenih: posao sam po sebi, sistem nagrađivanja, prijatni radni uslovi, kolege na poslu, organizaciona struktura (Janićijević, 2008, 92-93).

Posao sam po sebi. Sadržaj posla koji obuhvata raznolikost, autonomiju, kompleksnost, težinu i celovitost zadataka i slično, može biti uzrok zadovoljstva, ali i nezadovoljstva zaposlenih. Generalno, ljudi su zadovoljniji ukoliko obavljaju posao koji je mentalno izazovnije,

nestrukturiran, kreativan, nego jednostavan, rutinski posao na koji nemaju nikakvog uticaja.

Sistem nagrađivanja. Sistem nagrađivanja je jedan od faktora koji najdirektnije utiču na zadovoljstvo zaposlenih. Kombinacijom materijalnih i nematerijalnih oblika nagrađivanja postiže se stimulisanje i zadovoljstvo poslom, što se u krajnjem, odražava na motivisanost, racionalnost, produktivnost i efikasnost rada. Pod materijalnim oblicima stimulacije podrazumevaju se: direktni finansijski dobici koje pojedinac dobija u novcu, kao što su: plata i indirektni finansijski dobici koji doprinose podizanju materijalnog standarda (razne beneficije i materijalne pogodnosti). Pod nematerijalnim nagradama se podrazumijevaju one koje se ne dobijaju u obliku novca, a to su: poštovanje, izazovan posao, status, šanse za razvoj. Bitno je naglasiti da je od visine nagrade, za nivo zadovoljstva zaposlenih često bitnija percepcija pravednosti sistema nagrađivanja (Bogićević, 2010). Nagrađivanje podstiče zaposlene na stvaralaštvo, ostvarivanje boljih rezultata, veću odgovornost i veći angažman u izvršavanju obaveza, ali neadekvatan sistem nagrađivanja može da postane uzrok nezadovoljstva, posebno ukoliko je percipiran kao nepravičan.

Kolege na poslu. Prijatni radni uslovi stvaraju veću mogućnost za efikasnije obavljanje radnih zadataka i ostvarivanje očekivanih performansi. Zaposleni su zadovoljniji poslom ako rade sa kolegama s kojima imaju dobre personalne odnose, odnosno ako na poslu vlada pozitivna radna atmosfera. U mnogim istraživanjima zaposleni su navodili da bi radije žrtvovali deo materijalne nagrade nego dobru radnu atmosferu, kao i da bi radije obavljali manje plaćen posao uz dobre kolegijalne odnose, nego bolje plaćen u lošoj atmosferi (Stojanović Aleksić, 2007, 305).

Organizaciona struktura. Organizaciona struktura utiče na zadovoljstvo poslom preko svojih parametara, prvenstveno preko centralizacije i decentralizacije. Centralizacija će pozitivno uticati na zadovoljstvo zaposlenih u mjeri u kojoj oni izbegavaju ili ne žele biti uključeni u donošenje važnih odluka, dok decentralizacija može biti izvor zadovoljstva u onoj mjeri u kojoj zaposleni očekuju da moć bude delegirana ravnomerno u organizaciji. Efekti centralizacije i decentralizacije na stepen zadovoljstva poslom uslovljeni su prirodom posla, očekivanjima zaposlenih, kao i kulturološkim karakteristikama zemlje u kojoj žive. U zemljama u kojima postoji visok stepen distance moći, centralizacija se prihvata kao nešto uobičajeno, pa ljudi neće biti nezadovoljni ukoliko je zastupljena u njihovom preduzeću. Od karakteristika nacionalne kulture zavisi i odnos prema

drugim parametrima strukture, pa neke kulture karakteriše sklonost direktnoj kontroli, većoj formalizaciji, funkcionalnoj strukturi, dok se u nekim preferiraju neformalno komuniciranje i timska struktura (Šapic, Eric, Stojanovic Aleksic, 2010).

Pored organizacionih faktora, postoji i veći broj ličnih faktora koji utiču na zadovoljstvo poslom. Zadovoljstvo poslom i profesionalni uspeh proizvode prijatno emocionalno stanje kod pojedinca, a time se povećava i njegovo zadovoljstvo samim sobom. Među lične faktore koji utiču na zadovoljstvo poslom, najčešće se ubraja sklad između ličnih interesovanja i posla, radni staž i starost, pozicija i status i ukupno zadovoljstvo životom (Janićijević, 2008, 92-93).

Sklad između ličnih interesovanja i posla. Istraživanja su pokazala da sa povećanjem sklada između ličnih interesovanja i posla raste i stepen zadovoljstva poslom. Naime, mnoge studije su potvrdile da je priroda posla jedan od najvažnijih faktora koji kod zaposlenih proizvodi pozitivan stav prema poslu. Ovo ne znači da su dobro dizajniran programi kompenzacija nevažni, već da se na povećanje nivoa zadovoljstva poslom može uticati i oblikovanjem posla koji je interesantan i izazovan, odnosno koji je kompatibilan sa ličnim interesovanjima zaposlenog.

Radno iskustvo i pozicija. Najveći broj zaposlenih se razvija kroz rad i sticanje radnog iskustva. Radno iskustvo uključuje socijalne odnose, probleme, izazove, zahteve, zadatke i druge aspekte posla sa kojima se zaposleni suočavaju na svojim radnim mestima. Zadovoljstvo poslom se u toku radnog staža i starosti menja. Ocenjuje se da su osobe zadovoljnije na početku karijere, zatim u srednjim godinama zadovoljstvo opada, a zatim ponovo raste sa približavanjem penziji. Takodje, zaposleni će biti zadovoljniji ako mu hijerarhijska pozicija osigurava veću moć u odlučivanju i veći društveni uticaj, a ovo je uglavnom povezano sa radnim iskustvom i vezuje se za godine zrele karijere.

Ukupno zadovoljstvo životom. Ne ulazeći u filozofsko shvatanje svrhe ljudskog života, evidentno je da se okolnosti u kojima čovek živi odražavaju na njegovo zadovoljstvo poslom. Istraživači pretpostavljaju da postoje tri moguće forme povezanosti između zadovoljstva poslom i životom: 1) prelivanje, gde se poslovna iskustva prelivaju u privatni život i obrnuto; 2) segmentacija, gde su poslovna i životna iskustva odvojena i imaju malo veze jedna s drugim; 3) kompenzacija, gde pojedinac traži kompenzaciju nezadovoljstva posla ispunjenošću i srećom u svom životu izvan radnog mesta i obrnuto.

Karakteristike ličnosti kao faktor zadovoljstva poslom

Kako će ljudi doživeti svoj posao i pojedine njegove dimenzije, u velikoj meri zavisi od karakteristika njihove ličnosti. Karakteristike ličnosti utiču direktno na osećaj zadovoljstva i nezadovoljstva, jer oblikuju percepciju pojedinca i utiču na to da se specifični aspekti posla dožive kao zadovoljavajući, ili nezadovoljavajući.

Istraživači koji se bave ličnošću uglavnom su postigli slaganje oko njene strukture, te danas najveći broj autora kao skup dimenzija kojima je moguće opisati ličnost svakog pojedinca, prihvata petofaktorski model, odnosno takozvani model 'velikih pet' (Petković i drugi, 2010). Prema ovoj klasifikaciji osobina ličnosti, sve osobine se svrstavaju u pet kategorija: ekstravertnost (introvertnost), prijatnost (saglasnost), savesnost (odgovornost), emocionalna stabilnost (neurotičnost) i radoznalost.

Svaka od navedenih osobina predstavlja kombinaciju više komponenti. Tako ekstravertnost, koju karakteriše pozitivna emocionalnost, kao komponente sadrži druželjubivost, preduzetnost, ambicioznost, dok je emotivna stabilnost sastavljena od emocionalne reaktivnosti, iritabilnosti i sigurnosti, odnosno nesigurnosti. Pod prijatnošću se najčešće predpostavljaju karakteristike kao što su ljubaznost, kooperativnost i sklonost pomaganju, dok savesnost obuhvata komponente kao što su potreba za kontrolom (nasuprot impulsivnosti), opreznost, pouzdanost, sklonost napornom radu i postignuću. I radoznalost, kao i prethodne četiri crte predstavlja mešavinu različitih komponenti funkcionisanja ličnosti, među kojima se nalaze intelekt u užem smislu (inteligencija, pronicljivost, kreativnost), otvorenost za iskustva (maštovitost, liberalnost), i neki aspekti kulture, ličnih stavova, sklonosti i orijentacija (umetnički interesi, nekonformizam, progresivne i nekonvencionalne vrednosti, potreba za raznolikim iskustvima).

Osim ovih, postoje i druge dimenzije ličnosti koje su od suštinske važnosti za ponašanje ljudi u organizacijama. Njihovo poznavanje može pomoći da se shvate razlike između ljudi i njihovog ponašanja, ali da ukaže na načine na koje se može uticati na dato ponašanje. Među njima se izdvajaju sledeće (Petković i drugi, 2008): *lokus kontrole* - stepen do koga čovek veruje da može da kontroliše sopstvenu sudbinu. Ljudi se razlikuju po tome koliko osećaju da imaju kontrolu nad svojim životom, odnosno koliko smatraju da je sve što se dešava rezultat delovanja dugih ili sudbine; *makijavelizam* - pokazuje do kog stepena se osoba ponaša na način

konzistentan principima pragmatičnosti, arogancije, oportunitizma; *samopoštovanje* - stepen do koga čovek poštuje i uvažava samog sebe i svoje sposobnosti; *sklonost riziku* - stepen do koga pojedinac prihvata rizik. Ove karakteristike su međusobno povezane i utiču jedna na drugu: ljudi koji imaju interni lokus kontrole veruju da mogu da utiču na svoju sudbinu, pa su, samim tim, spremniji da preuzmu više odgovornosti i više rizika, pri čemu su prvenstveno okrenuti budućnosti i proaktivnom delovanju. Spremni su da preuzmu inicijativu u otkrivanju i rešavanju problema i poseduju veći stepen samopoštovanja od ljudi koji imaju eksterni lokus kontrole, odnosno, veruju da je njihov život pod kontrolom nepredviđenih i teško kontrolisanih okolnosti. Zaposleni sa internim lokusom kontrole ređe podležu prinudnim i manipulativnim tehnikama uticaja, lakše prihvataju greške, koje ne smatraju lošom srećom, već mogućnošću iz koje mogu nešto da nauče (Stojanović Aleksić & Babić, 2012, 94). Generalno, oni su zadovoljniji ukoliko njihov posao podržava njihove karakteristike.

Na kraju, kao bitne osobine koje treba uzeti u obzir pri posmatranju ponašanja ljudi u organizaciji i stepen njihovog zadovoljstva, navode se i demografske karakteristike kao što su starost, pol, bračno stanje. Na primer, smatra se da starost utiče na ponašanje ljudi u smislu većeg zadovoljstva, smanjene verovatnoće odlaska iz organizacije, produktivnosti. Kada je pol ljudi u pitanju, istraživanja pokazuju da se žene lakše povinuju od muškaraca, da su emotivno nestabilnije, ali ekstravertnije i empatičnije nego muškarci, dok su muškarci agresivniji, odlucniji i skloniji preuzimanju rizika.

Sve navedene karakteristike mogu uticati na nivo zadovoljstva poslom i mehanizme motivacije zaposlenih. Ono što motiviše ekstravertnu, radoznalnu i empatičnu osobu sigurno se razlikuje od motivacionih mehanizama intravertne, emotivno nestabilne i neempatične ličnosti. Takođe, odnos prema sopstvenom životu, okruženju, ličnim vrednostima i drugim ljudima, sigurno će doprineti da određeni aspekti posla budu ocenjeni kao zadovoljavajući ili nezadovoljavajući, pa samim tim, uticaće i na motivaciju zaposlenih.

Efekti zadovoljstva poslom

Zadovoljstvo poslom zaposlenih nije samo sebi cilj. Mada se sve više pojavljuju teorije prema kojima društvena odgovornost preduzeća podrazumeva i njihovu obavezu da zadovoljavaju zaposlene kao važne

stejkholdere, što predstavlja interni aspekt društvene odgovornosti (Stojanović Aleksić, Domanović, 2012), ipak se najveći broj autora slaže da je svrha postizanja zadovoljstva povećanje motivisanja i performansi zaposlenih i čitave organizacije.

Zadovoljstvo zaposlenih u vezi sa poslom koji obavljaju, ima nekoliko osnovnih efekta (Janićijević, 2008):

- *Produktivnost*. Pretpostavka je da postoji jaka korelacija između zadovoljstva i produktivnosti zaposlenih i da će zadovoljniji zaposleni biti motivisaniji i spremni na veća zalaganja, koja će rezultirati većom produktivnošću.

- *Odsustvovanje sa posla*. Zadovoljniji radnici će manje odsustvovati sa posla, što je i potvrđeno u empirijskim istraživanjima. Obrnuto, odnosno da će manje zadovoljni radnici više odsustvovati sa posla nije dokazno u istom stepenu (strah od gubitka posla ili odgovornost prema kolegama može uticati da nezadovoljan radnik malo odsustvuje sa posla).

- *Fluktuacija*. Ustanovljeno je da zadovoljni radnici manje napuštaju posao nego nezadovoljni. U istraživanjima je takođe utvrđeno i da na ovaj efekat nivoa zadovoljstva poslom, utiču i drugi faktori, a naročito nivo ukupnog zadovoljstva životom.

Smatra se da se ovi pozitivni efekti ostvaruju kako direktno, kao rezultat veće motivacije, tako i indirektno preko organizacione posvećenosti koja predstavlja jednu od najznačajnijih posledica zadovoljstva poslom. Organizacione posvećenost predstavlja pozitivne stavove zaposlenih prema organizaciji kao celini ili prema njenim članovima (grupi zaposlenih), za razliku od zadovoljstva poslom gde se kao predmet pozitivnih stavova zaposlenih javlja posao zaposlenih.

Objekti posvećenosti zaposlenih mogu se utvrditi na dva nivoa: posvećenost organizaciji i posvećenost određenoj grupi u njoj. Kada se razmatra posvećenost zaposlnog organizaciji kao celini, zaposleni može biti posvećen kako organizaciji kao takvoj, tako i rukovodstvu organizacije. Slično, ako posmatramo posvećenost pojedinca grupi, možemo razlikovati posvećenost bliskim saradnicima, čitavoj grupi u kojoj radi, ili, pak, neposrednom rukovodiocu.

Organizaciona posvećenosti zaposlenog na bilo kom nivou može proizilaziti iz više razloga. To može biti orijentacije na sigurnost, saglasnosti ciljeva pojedinca i organizacije, kao i iz osećanja obaveze zaposlenog. Orijetacija na sigurnost podrazumeva da je zaposleni posvećen organizaciji

u kojoj radi zbog svog višegodišnjeg rada i ulaganja u organizaciju, i svesnosti da u slučaju da napusti organizaciju, ostaje bez veza i pozicije koje je ostvario svojim trudom, kao i u neizvesnosti da će ponovo pronaći posao. Zaposleni može biti posvećen organizaciji zato što smatra da je ostvarivanje ciljeva organizacije najbolji način da ostvari i svoje, lične ciljeve. Posvećenost se može pojaviti kao rezultat osećanja normativne obaveze zaposlenog da ostane u organizaciji i da joj posveti svoje vreme, znanje i energiju. Ipak, najtrajnija i najčvršća organizaciona posvećenost postoji onda kada se javlja kao rezultat zadovoljstva poslom.

Osim toga, na postojanje i nivo organizacione posvećenosti utiču faktori u ogromnoj meri slični onima koji utiču i na nivo zadovoljstva zaposlenih (karakteristike posla, organizacije i lične karakteristike). Zbog toga se smatra da je jedan od najvećih efekata zadovoljstva poslom upravo velika organizaciona posvećenost, koja rezultira većim stepenom motivisanosti, višom produktivnošću, manjim odsustvovanjem sa posla, manjom fluktuacijom zaposlenih i slično.

U Tabeli 1 date su prosečne ocene zaposlenih o zadovoljstvu pojedinim aspektima posla.

Tabela 1 Ocene zadovoljstva zaposlenih pojedinim aspektima posla

Aspekt posla	
Visina plate	2,44
Samostalnost u poslu	3,75
Redovnost plate	4,84
Mogućnost usavršavanja	3,00
Mogućnost napredovanja	2,31
Odnosi sa kolegama	4,13
Odsustvo sukoba	3,75
Izazovan posao	2,78
Dobri uslovi rada	2,71
Odnosi sa rukovodiocem	4,06
Ukupno zadovoljstvo	3,41

Izvor: Stojanović-Aleksić, Babić & Erić, 2013.

Iz prikazanih podataka, možemo zaključiti da su najviše ocene dodeljene aspektima koje imaju veze sa međuljudskim odnosima (odnosi sa kolegama, odsustvo sukoba, odnosi sa rukovodiocem), a najniže ocene su vezane za visinu plate, odnosno mogućnosti napredovanja i usavršavanja.

U Tabeli 2 prikazani su stavovi ispitanika o stepenu zadovoljstva, odnosno nezadovoljstva pojedinim komponentama posla.

Tabela 2 Stavovi o stepenu zadovoljstva/nezadovoljstva poslom

Aspekt posla	Nezadovoljan	Nije nezadovoljan	Nije zadovoljan	Zadovoljan
Politika kompanije	19,60%	27,45%	37,25%	15,70%
Kontrola	8,00%	42,00%	34,00%	16,00%
Odnos sa kolegama	4,00%	21,60%	5,90%	68,50%
Odnos sa rukovodiocem	3,95%	29,40%	11,75%	54,90%
Priznanje za rad	15,90%	45,45%	25,00%	13,65%
Napredovanje na poslu	23,50%	47,05%	21,55%	7,90%
Dostignuće u poslu	7,85%	56,85%	19,60%	15,7%
Stručno usavršavanje	8,00%	36,00%	44,00%	12,00%

Izvor: Stojanović Aleksić, Babić & Erić, 2013.

Uočljivo je da je kao najveći izvor zadovoljstva označen odnos sa kolegama, zatim slede odnosi sa rukovodiocima, dok su kao najveći izvori ukupnog nezadovoljstva označeni politika kompanije, kontrola i stručno usavršavanje.

Tabela 3 Značaj sigurnosti posla

Percipirana sigurnost posla	Značaj sigurnosti posla
2,90	4,87

Izvor: Stojanović Aleksić, Babić & Erić, 2013.

Iz Tabele 3 se vidi da je za zaposlene u svim organizacijama od izuzetnog značaja sigurnost zaposlenja. Ovo nas dovodi do zaključka da se sigurnost posla smatra jednim od najvažnijih faktora zadovoljstva poslom i jednim od najznačajnijih faktora motivacije u preduzećima u Republici Srbiji, što je razumljivo, ako se ima u vidu činjenica da u zemlji postoji velika nezaposlenost, da se oseća veliki uticaj krize, kao i da je prisutan stalni strah od gubitka posla, pa zaposlenima postaje bitnije samo zaposlenje od svih ostalih aspekata posla.

Zaključak

Upravljanje motivacijom zaposlenih je jedan od najvažnijih odgovornosti menadžera, dok se glavnim preduslovom za visoku motivaciju može smatrati zadovoljstvo poslom. Ono se nalazi pod uticajem velikog broja faktora, organizacionih i ličnih, poput karakteristika posla, radne sredine, odnosa sa kolegama i menadžerima, iskustva, osobine ličnosti, itd.

Efekti visokog zadovoljstva poslom su višestruki. Oni se ogledaju u većoj posvećenosti i boljem izvršavanju obaveza u organizaciji, većoj produktivnosti, boljem učinku, smanjenoj fluktuacija zaposlenih, povećanom zalaganju i orijentaciji na organizacione ciljeve. Iako na motivaciju zaposlenih utiču mnogi faktori, najefikasniji oblik motivacije ogleda se u stvaranju ambijenta u kojem će zaposleni biti srećni i motivisati sebe (Certo, 2008, 382).

Istraživanja u organizacijama u Republici Srbiji pokazuju da je većina faktora zadovoljstva poslom zajednička za veliki broj organizacija, što znači da nema značajne razlike u proceni različitih aspekata zadovoljstva poslom. Najrelevantniji aspekt zadovoljstva poslom je iz kategorije društvenih potreba, na primer međuljudski odnosi sa kolegama i menadžerima, kao i i potrebe za razvojem, koji se odnose na promociju, priznanje i unapredjenje. Najniži rang ima sigurnost posla, uprkos činjenici da se smatra jednom od najvažnijih aspekata zadovoljstva poslom u srpskim organizacijama. Ovo je u skladu sa karakteristikama naše nacionalne kulture, koju odlikuje visok stepen distance moći, kolektivizam i nizak stepen tolerancije neizvesnosti, što implicira birokratsku organizacionu kulturu, koju karakteriše izrazita hijerarhija, subordinacija, centralizacije i otpor prema promenama (Stojanović Aleksić, Babić & Eric, 2011).

Dalja istraživanja u ovoj oblasti će morati da obuhvate veći broj organizacija i učesnika u nastojanju da se preciznije utvrdi koji aspekti posla su najvažniji za stvaranje efikasnih mehanizama podsticaja i motivacije zaposlenih, posebno u kontekstu krize koja je zahvatila globalno okruženje.

Reference

1. Antes, A., & Mumford, M. (2012). Strategies for leader cognition: viewing the glass half full and half empty. *The Leadership Quarterly*, Vol 23, Iss. 3, 425–442.
2. Bogićević, B. (2010). *Menadžment ljudskih resursa*. Ekonomski fakultet, Beograd.
3. Certo, S. i Certo, T. (2008). *Moderni management*, Mate, Zagreb.
4. Gold, Jeff, Thorpe, Richard and Mumford, Alan. (2010). *Leadership and management development*. Chartered Institute of Personnel and Development. London.
5. Hadžić, O., Majstorović, N. i Nedeljković, M. (2009). Percepcija podrške rukovodioca, dimenzija ličnosti zaposlenih i njihovo zadovoljstvo pojedinim aspektima posla. *Psihologija*, Vol 42(3), 375-399
6. Ilić, S. (1995). *Motivacija za rad*. Izdavačka agencija "Draganić", Beograd.

7. Janićijević, N. (2008). *Organizaciono ponašanje*. Data Status, Beograd
8. Krapić, N. (2005). Dimenzije ličnosti petofaktorskog modela i radno ponašanje. *Psihološki teme*. Volumen 14 broj 1, 39-55
9. Mitchel, T. (1997). Matching Motivational Strategies with Organizational Contexts. *Research in Organizational Behavior*, Vol.19. 1997, pp.61.
10. Newstorm, J. W., (2007). *Organizational Behavior: Human Behavior at Work*. McGraw-hill, New York.
11. Olport, G. (1995). *Sklop i razvoj ličnosti*. citirano prema Ilić, S. Motivacija za rad. Izdavačka agencija "Draganić", Beograd.
12. Petković, M., Janićijević, N., i Milikić B., (2010). *Organizacija*. Ekonomski fakultet, Beograd.
13. Robbins, S. (2003). *Organizational Behaviour*. Prentice Hall, Engelwood Cliffs.
14. Robbins, S., & Coulter M. (2003). *Management*. Pearson Education, New Jersey.
15. Rosenber, J. B. (1999). Ways Women Lead, *Harvard Business Review*, Novembar-December, 1999, 120 129.
16. Sapić, S., Eric, J., & Stojanović Aleksić, V., (2010). The Influence of Organizational and National Culture on the Acceptance of Organizational Change: Empirical Study in Serbian Enterprises. *Sociologija*, Vol. 51, No. 4 pp. 399-422.
17. Stefanović, Ž., Petković, M., Kostić, Ž. (2000). *Organizacija preduzeća – teorije, strukture, ponašanje, razvoj*. Ekonomski fakultet Beograd.
18. Stojanović Aleksić, V. (2007). *Liderstvo i organizacione promene*. Ekonomski fakultet, Kragujevac.
19. Stojanović Aleksić, V., i Eric, J. (2011). Razvoj preduzetnickih potencijala zaposlenih – uloga kognitivnih faktora i strah od neuspeha, *Monografija Novi metodi menadžmenta i marketinga u podizanju konkurentnosti srpske privrede*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu i Ekonomski fakultet Univerziteta u Novom Sadu.
20. Stojanović Aleksić, V., Babić, V., & Erić, J. (2013). *Job Satisfaction and Motivation of Employees: a case study in Serbian organizations*, in Economic and social development, Celje, Faculty of Commercial and Business Sciences.
21. Stojanović Aleksić, V., & Babić, V. (2012). *The key factors affecting leadership capabilities*, In: *The Role of Contemporary Management and Marketing Methods in Improvement of Competitiveness of the Companies in Serbia within the Process of its Integration to the European Union*, Faculty of Economics, Beograd.

22. Stojanović Aleksić, V., Babić, V., & Erić, J. (2012). Why charisma matters? Domination of charismatic leadership style in Serbian enterprises. *Technics Technologies Education Management*, Vol. 7(2), 698-705.
23. Stojanović Aleksić, V., & Domanović, V. (2012). *Strenthening the corporate social responsibility and ethical dimensions of leadership in terms of crisis*, International conference "Economic and social development", Frankfurt am Main, Germany, 11-12 april, 2012, Celje: Faculty of Commercial and Business Sciences.
24. Zimmerer, T. W., & Scarborough, N. M. (2002). *Essentials of entrepreneurship and small business management*, Pearson Education, New Jersey, USA.

DETERMINANTS AND IMPLICATIONS OF JOB SATISFACTION

Abstract: Motivating employees and creation the feeling of satisfaction are the most important activities of management and leadership in the organization. Since those are sensitive mechanisms, particularly in terms of personality traits, attitudes and individual expectations, the paper will analyze these factors, critical for motivation. The research goal is to analyze the most influential determinants affecting employees' motivation and job satisfaction, as well as positive implications of job satisfaction within the organization setting. Accordingly, the structure of the paper has been devised. Initially, basic motivation mechanisms are introduced, followed by theoretical background and considerations, brief overview of personal characteristics affecting the level of content, and the most important factors and the effects of job satisfaction.

Keywords: satisfaction, motivation, organization, management, leadership

AKTUELNI TOKOVI U FUNKCIONISANJU TRGOVINE REPUBLIKE SRBIJE*

Dr Svetlana Sokolov Mladenović** i Dr Đorđe Ćuzović***

Apstrakt: Trgovina, kao primarna tržišna institucija, predstavlja ključan segment funkcionisanja savremenih tržišnih privreda. U ukupnoj privredi Republike Srbije trgovina zauzima značajno mesto i ima nezamenljivu ulogu u procesu izgradnje integralne tržišne privrede. Uloga trgovine u ovom procesu opravdana je činjenicom da se u njenom funkcionisanju dešavaju aktuelni tokovi, kao što su proces koncentracije, implementacija institucionalnih inovacija, razvoj kooperacije i integracije, razvoj informacione tehnologije i rastući značaj internacionalizacije. Predmet istraživanja ovog rada jesu aktuelni tokovi u funkcionisanju trgovine Republike Srbije, u kontekstu pridruživanja Evropskoj Uniji. Cilj rada jeste analiza pravca i intenziteta ovih tokova, uz ocenu perspektiva daljeg razvoja trgovine Republike Srbije.

Ključne reči: trgovina Republike Srbije, koncentracija, internacionalizacija, kooperacija

Uvod

Trgovina je poslednjih godina suočena sa brojnim izazovima. Sve to uslovljava pojavu brojnih promena koje svoj izražajni oblik dobijaju kroz institucionalne, funkcionalne i tehnološke inovacije. U trgovini se, kao radno i informaciono-intenzivnoj delatnosti, odvija proces koncentracije, integracije i kooperacije, internacionalizacije, razvoj trgovinske marke, ali i pojava i razvoj novih trgovinskih institucija. Ove promene su posebno intenzivne u razvijenim tržišnim privredama gde trgovina zauzima značajno mesto u kreiranju zaposlenosti i GDP-a. Polazeći od ovih činjenica, predmet istraživanja ovog rada upravo su aktuelni tokovi u funkcionisanju trgovine Republike Srbije. U cilju analize i sagledavanja relevantnosti ovih tokova za dalji razvoj trgovine i ukupne privrede, istraživanje u radu je podeljeno u tri celine. U okviru prve, analiziraju se aktuelni tokovi u trgovini tržišno

* Rad predstavlja deo istraživanja na Projektu br. 179081, finansiranog od strane Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

** Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, svetlana.sokolov@eknfak.ni.ac.rs

*** Visoka poslovna škola strukovnih studija, Novi Sad, cuzovic@gmail.com

razvijenih zemalja, izraženi kroz proces koncentracije, internacionalizacije, primene informaciono-komunikacionih tehnologija, ali i razvoja kvaliteta proizvoda i usluga. U okviru drugog dela rada, analizira se dostignuti nivo razvoja trgovine Republike Srbije (R. Srbija), kroz relevantne statističke pokazatelje o broju trgovinskih preduzeća, obimu prometa, stepenu koncentracije i internacionalizacije. U okviru trećeg dela rada, učiniće se pokušaj trasiranja budućih pravaca razvoja trgovine i trgovinske mreže, na bazi aktivnosti definisanih Strategijom i politikom razvoja trgovine R. Srbije, njihove realizacije i daljeg razvoja trgovine kao ključne poluge izgradnje moderne tržišne strukture

Aktuelni tokovi u trgovini

Krajem 20. i početkom 21. veka započeta je trgovinska revolucija, koja se po svojim efektima može meriti sa industrijskom revolucijom. U razvijenim tržišnim privredama ispoljavaju se intezivne promene u funkcionisanju trgovine. Trgovina se od pasivnog posrednika između proizvođača i potrošača, transformiše u aktivnog učesnika u kanalima marketinga. Moglo bi se reći da trgovina, posebno maloprodaja, početkom XXI veka ima dominirajuću ulogu u kanalima prometa. S. Lovreta (2011, 8) navodi da je razlog tome koncentracija kapitala i informacija. Koncentracija trgovinskog kapitala jača ekonomsku i nabavnu moć maloprodajnih kompanija, koje u pregovorima sa dobavljačima nastoje da ostvare najbolje uslove: najniže nabavne cene, povoljnije uslove plaćanja, najpogodnije mesto isporuke naručene robe i sl. S druge strane, direktan kontakt sa potrošačima je strategijska prednost subjekata malopodaje u odnosu na ostale subjekte kanala marketinga. Maloprodaja ima najviše informacija o potrebama i zahtevima potrošača, trendovima fluktuacije tražnje, očekivanim karakteristikama proizvoda. Ova uloga posebno dobija na značaju u eri informacione tehnologije i softvera koji nude mogućnosti veoma brze i pouzdane analize skupljenih informacija i obradu podataka registrovanih na EPOS terminalima. Ostali učesnici u kanalima marketinga postaju zavisni od ovih informacija, jer one bitno utiču na projekciju razvoja novih proizvoda, planiranje investicionih ulaganja i proizvodnih serija. Dakle, velika pregovaračka moć i značajne informacije kojim raspolaže trgovina na malo, izmenila je tradicionalno shvatanje funkcionisanja kanala marketinga. Za same proizvođače tradicionalnu tezu "potrošač je kralj" zamenjuje nova "maloprodavac je kralj". U savremenim uslovima, kada veliki broj proizvođača može da proizvede proizvode veoma sličnih karakteristika, na

značaju dobijaju neopipljive koristi i svojstva proizvoda i usluga. Tako trgovina, kroz struktuiranje adekvatnog "paketa ponude" nastoji da stvori ovu superiornu vrednost za potrošače.

Kako bi opstale u dinamičnom okruženju i kako bi što bolje odgovorile na zahteve potrošača, trgovinske kompanije otpočele su proces integracije i kooperacije (Ćuzović i Sokolov Mladenović, 2011, 340). Horizontalna integracija i kooperacija trgovinskih kompanija podrazumeva spajanje sa drugim trgovinskim kompanijama ili uspostavljanje određenih kooperativnih odnosa. Ova forma udruživanja omogućava trgovinskim kompanijama da kompletiraju svoju ponudu, povećaju tržišno učešće i istovremeno koriste neka zajednička tržišna znanja (<http://webcache.googleusercontent.com>). Pre dvadeset godina velika i mala trgovinska preduzeća kupovala su mala preduzeća. Danas velika preduzeća kupuju ili se spajaju sa drugim velikim, što dovodi velikih promena u trgovinskom sektoru. Na scenu stupaju velike trgovinske kompanije sa ogromnom ekonomskom snagom i tržišnim učešćem. Prema istraživanju *Planet Retail*, top 5 trgovinskih kompanija ima više od 55% tržišnog učešća u Velikoj Britaniji, a u Nemačkoj i Francuskoj više od 70% (Zentes, Morchett, Schramm-Klein, 2011, 2). Koncentracija trgovine se manifestuje ne samo preko vlasništva već i preko veličine prodajnih objekata. S. Lovreta navodi primer da u Francuskoj i Velikoj Britaniji samo 2% prodajnih objekata obavlja blizu 60% ukupnog maloprodajnog prometa (Lovreta i Stojković, 2011, 39). Vertikalna integracija u trgovini podrazumeva kreiranje marketing partnerstva sa proizvođačima i potrošačima. Kroz uspostavljanje partnerskih odnosa sa dobavljačima unapređuje se konkurentska snaga povezanih subjekata, s jedne strane i obezbeđuje se potpunije zadovoljenje potreba potrošača, s druge strane. U takvim uslovima insistira se na kontroli kvaliteta u ukupnom integrisanom procesu lanca snabdevanja.

U uslovima sve intenzivnije konkurencije i sve izoštrenijih zahteva potrošača na značaju dobijaju standardi kvaliteta. Iskustva trgovine tržišno razvijenih zemalja govore nam da nema uspešnog marketinga u trgovini, bez pouzdanog kvaliteta proizvoda i usluga. Kvalitet proizvoda obezbeđuje se poštovanjem međunarodno priznatih standarda kvaliteta: serije standarda ISO 9000, eko standarda ISO 14000 i HACCP standarda (Ćuzović i Ivanović, 2010, 312). Poštovanje ovih standarda od strane proizvođača je ključno prilikom izbora dobavljača za razvoj sopstvene trgovinske marke. Mnoge trgovinske kompanije odlučuju se za razvoj privatnih marki radi unapređenja sopstvenog imidža, jer na ovaj način njihov "paket ponude" je upotpunjen proizvodima koji se ekskluzivno mogu naći samo u njihovim

objektima. Lideri u razvoju trgovinske marke su trgovinske kompanije prehrambenog tipa, koje kroz strateška partnerstva sa proizvođačima nude proizvode dobrog kvaliteta ali po znatno nižim cenama u odnosu na nacionalne proizvođače. Pored kvaliteta proizvoda akcenat se stavlja i na kvalitet usluživanja. Pod tim podrazumevamo prijatnu atmosferu u prodavnici, njen spoljašnji i unutrašnji izgled, ljubaznost i kultura komuniciranja prodajnog osoblja.

Bitna tekovina savremenog društva je razvoj savremenih sredstava komunikacija, naročito elektronskih, koja iz temelja menjaju postojeće odnose i snage na svetskom tržištu. U savremenim uslovima poslovanja dolazi do prelaska iz mehaničke u elektronsku fazu poslovanja. Razvoj svih oblika elektronske trgovine značajno ubrzava razmenu između svih članova u lancu snabdevanja, ali se javljaju i novi problemi, vezani za plaćanje i sigurnost transakcija. Posebnu afirmaciju doživljava elektronska maloprodaja, tj. direktna prodaja krajnjim potrošačima ili B2C trgovina. Vlasnici virtuelnih prodavnica nemaju velike troškove za zakupninu prostorija, prodajno osoblje i druge operacije vezane za klasične maloprodajne objekte. U ovakvim uslovima oni ostvaruju viši profit uz niže cene. Razvoj računarske tehnologije omogućava automatizaciju prodaje u klasičnim trgovinskim objektima, kao što su prodavnice, saloni, robne kuće i sl. primenom *Electronic point of Sale* – EPOS sistema ili elektronskih kasa. Elektronska razmena podataka (EDI tehnologija) dozvoljava *computer to computer* razmenu standardizovanih dokumenata između dve firme kao što su fakture, nalozi za utovar robe, porudžbine. Ova tehnologija predstavlja osnov B2B modela trgovine koja redefiniše odnose među poslovnim partnerima. Uključivanjem savremene računarske tehnologije u informacioni sistem trgovinskih kompanija, stvoreni su uslovi za centralizovano upravljanje nabavkom, proizvodnjom, cenama, zalihama, distribucijom i prodajom robe, a time i za efikasnije, brže i profitabilnije poslovanje ovih kompanija. U ovakvim uslovima povećava se i produktivnost rada zaposlenih u trgovini, što je tendencija razvijenih zemalja.

Jaka konkurencija na domaćem tržištu, prezasićena tržišta ali i želja za ostvarenjem većih iznosa profita pokretači su procesa internacionalizacije trgovine. Pioniri ovog procesa su uglavnom trgovinske kompanije tržišno razvijenih zemalja, a za svoju "destinaciju" uglavnom biraju zemlje u razvoju ili manje razvijene zemlje. U normalnim prilikama jednakosti i ravnopravnosti svih zemalja, internacionalizacija je koristan proces zbližavanja i saradnje među narodima i državama, olakšava promet i komunikacije, ubrzava opšti privredni razvoj i postaje važno sredstvo

globalizacije i ujedinjavanja sveta. Internacionalizacija pruža mogućnost širenja i razvoja, kao i privrednog prosperiteta nacionalne ekonomije i njenih preduzeća. Opšteprihvaćena je činjenica da, internacionalizacija aktivnosti može značajno koristiti poslovanju pojedinih poslovnih subjekata, ali ona je već dugo i glavni pokretač međunarodne ekspanzije celokupne nacionalne privrede kojoj pripadaju ti poslovni subjekti.

Na osnovu svega rečenog, možemo reći da su ključni tokovi koji obeležavaju funkcionisanje trgovine, početkom novog milenijuma, sledeći (Ćuzović i Sokolov Mladenović, 2012, 350):

- maloprodaja preuzima dominantnu poziciju i centralnu ulogu u vođenju ključnih procesa koji se neprekidno odvijaju u kanalima marketinga;
- koncentracija trgovinskog kapitala dovodi do stvaranja trgovinskih kompanija velikih pregovaračkih moći s jedne strane i do dominacije nekoliko trgovinskih kompanija sa značajnim tržišnim učešćem, s druge strane;
- kako bi se što bolje zadovoljile potrebe potrošača, intenziviraju se svi oblici integracije i kooperacije;
- cenovna konkurencija gubi na značaju, a umesto toga u prvi plan se ističe kvalitet proizvoda i usluga;
- razvoj trgovinske marke podstiče trgovinske kompanije da se angažuju i u aktivnostima koje tradicionalno obavljaju proizvođači, a posebno u razvoju novih proizvoda, uvođenja proizvoda na tržište, reklamiranju proizvoda i sl;
- intenzivni razvoj svih oblika elektronske trgovine i primena savremene računarske tehnologije koja povećava efikasnost trgovinskih kompanija;
- u uslovima sve intenzivnije konkurencije i saturacije domaćeg tržišta mnoge trgovinske kompanije odlučuju se za internacionalizaciju svog poslovanja.

Dostignuti nivo razvoja trgovine Republike Srbije

Funkcionisanje trgovine u velikoj meri određeno je stepenom razvijenosti tržišnih odnosa i uopšte privrednom razvijenošću neke zemlje. U vreme bivše Jugoslavije apsolutnu dominaciju imali su državni trgovinski lanci. "C market" i "Pekabeta" bili su sinonimi domaćih prehrambenih lanaca, garderoba se kupovala u trgovinskim lancima "Beteks", "Ateks", "1.

Maj", "Teteks" i "Jugoeksport", a tehnika u robnim kućama "Beograd" i lancu prodavnica "Gorenje". Devedesetih godina, državni trgovinski lanci su još uvek postojali, ali su zbog celokupne ekonomske situacije, delimično lošeg menadžmenta i antitržišnog poslovanja, pokazivali neefikasnost u poslovanju. Pri tom, politička nestabilnost, sankcije, inflacija su samo neki od faktora koji su ograničavajuće delovali na dolazak stranih investitora i slali negativne signale o atraktivnosti domaćeg tržišta. Sa implementacijom koncepta otvorene i tržišne privrede, poslat je signal stranim trgovinskim lancima da su dobrodošli i time su stvoreni uslovi za izgradnju moderne trgovine. Simbolično, početak III milenijuma trebalo je da predstavlja novu eru sveobuhvatnog ekonomskog i društvenog razvoja naše zemlje. Tako se bar mislilo.

Danas, 14 godina nakon tok zaokreta u društveno-političkom uređenju, "trgovinska revolucija" u našoj zemlji i dalje traje. Iz godine u godinu, beleži se napredak, iako se promene u trgovinskom sektoru odvijaju dosta sporo i bez jasne vizije i politike razvoja. Moglo bi se reći da u našoj teoriji i praksi, dominira klasičan, a manje moderan odnos prema trgovini, njenoj ulozi i funkcijama u privredi.

Bez obzira na same karakteristike trgovine, u poslednjih desetak godina ostvarene su najviše stope rasta u trgovinskom sektoru u poređenju sa ostalim sektorima privrede. Kao rezultat toga, povećano je učešće trgovine u formiranju bruto domaćeg proizvoda sa 7% u 2002. godini (Strategija i politika razvoja trgovine Republike Srbije, 2009) na 11,7% u 2011. godini (<http://www.pks.rs/PrivredaSrbije.aspx?id=17&p=2&>). Takođe, trgovina ima značajnu ulogu u kreiranju vrednosti privrede Srbije. U Tabeli 1 prikazano je učešće trgovinskog sektora u broju preduzeća, zaposlenih, ukupnim prihodima i ukupnim rashodima privrede Srbije za period 2008-2013.

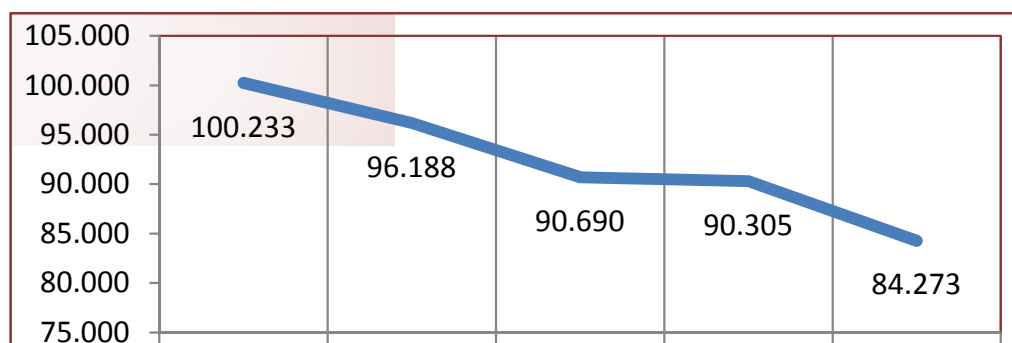
Iz prikazanih podataka u Tabeli 1 vidi se veliki značaj trgovine u privredi Srbije. Tako, na primer, u 2013. godini trgovina je učestvovala u ukupnom broju preduzeća sa 36,27 %, što je značajan procenat, iako postoji tendencija smanjenja broja trgovinskih preduzeća. U ukupnoj zaposlenosti u privatnom sektoru, trgovina učestvuje sa oko 20%, što praktično znači da je svaki peti radnik zaposlen u trgovinskom sektoru. U ukupnim prihodima trgovina učestvuje sa 34,45 % a u ukupnim rashodima privrede R. Srbije sa 34,29%. Za razliku od 2012. godine, globalno posmatano trgovinska preduzeća su uspešno poslovala, a pokazatelj toga je konsolidovani neto dobitak trgovinskog sektora u iznosu od 20 721 773 dinara (Agencija za privredne registre, 2014).

Tabela 1 Učešće trgovine u broju preduzeća, zaposlenih, ukupnim prihodima i ukupnim rashodima privrede Srbije za period 2008-2013.

Godina	Broj preduzeća	Broj zaposlenih	Ukupni prihodi	Ukupni rashodi
2008.	41.27%	19.92%	37.72%	37.25%
2009.	40.28%	20.43%	38.48%	37.79%
2010.	38.40%	20.22%	36.56%	37.81%
2011.	37.55%	20.37%	35.44%	36.96%
2012.	36.82%	19.89%	36.19%	35.78%
2013.	36.27%	19.99%	34.54%	34.29%

Izvor: sopstveni proračun na bazi podataka: Saopštenje o rezultatima poslovanja privrede u Republici Srbiji u 2013. godini-uporedni podaci iz finansijskih izveštaja za 2012. i 2013. godinu, Agencija za privredne registre, Beograd, jun 2014. godine, Saopštenje o rezultatima poslovanja privrede u Republici Srbiji u 2011. godini - uporedni podaci iz finansijskih izveštaja za 2010. i 2011. godinu, Agencija za privredne registre, Beograd, jun 2012. godine, Saopštenje o rezultatima poslovanja privrede u Republici Srbiji u 2009. godini - uporedni podaci iz finansijskih izveštaja za 2008. i 2009. godinu, Agencija za privredne registre, Beograd, jun 2011. godine.

Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku (<http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=168>), u 2012. godini u R. Srbiji je poslovalo 6395 firmi koje se bave maloprodajom što je oko 15% svih trgovinskih preduzeća. Zapošljavale su ukupno 76 118 lica, što čini 36,30% zaposlenih u trgovinikom sektoru, a njihova maloprodajna mreža obuhvatala je 84.273 prodavnica (Grafikon 1).

**Grafikon 1** Broj maloprodajnih objekata u periodu 2008-2012

Izvor: Statistički kalendar Republike Srbije 2014, Republički zavod za statistiku

Jedno od obeležja koncentracije u trgovinskom sektoru je trend smanjenja broja prodajnih objekata i maloprodajnih firmi uopšte, uz istovremeno povećanje površine prodajnih objekata. Na Grafikonu 1

prikazana je tendencija smanjenja broj maloprodajnih objekata u trgovinskom sektoru R. Srbije za period 2008-2012, slično aktelnim tokovima na razvijenim tržištima. Međutim, znajući da od 2008. godine nije zabeležen dolazak nijednog većeg trgovinskog lanca, čime bi se zaoštrila konkurencija među trgovinskim kompanijama, smanjenje broja maloprodajnih objekata pre će biti posledica svetske ekonomske krize koja je otpočela 2008. godine, a koja nije zaobišla ni trgovinski sektor R. Srbije. Druga karakteristika procesa koncentracije u trgovinskom sektoru razvijenih zemalja, je stalno povećanje površine maloprodajnih objekata. Prema podacima iz 2009. godine ukupni maloprodajni prostor u R. Srbiji iznosio je 4,4 miliona m² (<http://progressivemagazin.rs/online/stipe-lovreta>). Prema ovim podacima prosečna prodavnica u 2009. godini imala je površinu 45,74 m², što je nedovoljna površina za efikasno poslovanje.

Koncentracija se u maloprodaji manifestuje i kroz veći rast velikih u odnosu na mala trgovinska preduzeća, pa to dovodi do rasta tržišnog učešća manjeg broja preduzeća. Prema podacima GFK-a o analizi maloprodajnog tržišta za Centralnu i Istočnu Evropu, koji se odnosi na 2011. godinu (*Shopping monitor CEE 2012*), tržišno učešće 10 vodećih maloprodavaca u našoj zemlji je oko 41%, u Bosni i Hercegovini 45% a u Hrvatskoj oni zauzimaju oko ¾ tržišta. Imajući u vidu aktuelne tokove na razvijenim tržištima, gde nekoliko vodećih maloprodavaca ima dominantno tržišno učešće, daleko više nego svi ostali zajedno, trgovinski sektor Srbije je i dalje disperzovan, ali pokazuje tendenciju ka ukрупnjavanju (Slika 1).

Increasing power of top 10 accounts 

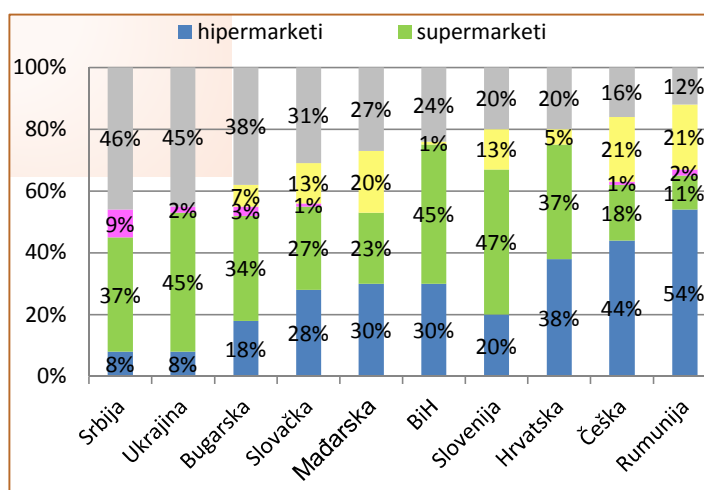
2009		2010		2011	
Maxi&Tempo	16.5%	Maxi&Tempo	16.4%	Maxi&Tempo	15.9%
Roda&Mercator	6.6%	Roda&Mercator	6.1%	Roda&Mercator	6.8%
Idea	3.5%	Idea	4.9%	DIS	6.0%
DIS	3.5%	DIS	4.2%	Idea	4.8%
Univerexport	2.9%	Univerexport	2.4%	Univerexport	2.6%
Interex	2.0%	Interex	2.2%	Interex	2.2%
Metro	1.6%	Metro	1.2%	Metro	1.4%
Lilly	0.9%	Lilly	0.7%	Lilly	0.6%
SuperVero	0.6%	Familija	0.5%	SuperVero	0.4%
Familija	0.3%	SuperVero	0.3%	DM	0.3%
Top 10	38.4%	Top 10	38.9%	Top 10	41.0%

Slika 1 Tržišno učešće vodećih maloprodavaca u Srbiji u 2009, 2010. i 2011.

Izvor: Autori

Prema istom izveštaju, R. Srbija se nalazi u nepovoljnoj poziciji kada je u pitanju struktura maloprodajnih formata. Učešće male trgovine, nezavisnih

prodavnica u strukturi maloprodajnog prometa iznosi oko 46%, znatno više nego kod zemalja u okruženju. Učešće hipermarketa u ukupnom ostvarenom prometu je 8%, supermarketa 37% a cash&carry objekata 9%. Na Grafikonu 2 možemo sagledati učešće maloprodajnih formata u ostvarenom prometu u R. Srbiji i drugim izabranim zemljama.



Grafikon 2 Učešće maloprodajnih formata u Srbiji i izabranim zemljama

Izvor:

<http://www.gfk.ua/imperia/md/content/gfkukraine/pressreleases/20120328relretailcee2012ukreng.pdf>

Dakle, od svih zemalja, R. Srbija ima najveće učešće tradicionalnih maloprodajnih objekata. Pod tim podrazumevamo konvencionalne prodavnice, mini markete, nezavisne detaljiste. Uzimajući u obzir istraživanja iz prethodnih godina, pozitivna je tendencija povećanja modernih maloprodajnih formata u strukturi trgovine. Na primer, 2007. godine, supermarketi i hipermarketi bili su zaslužni za 24% ostvarenog prometa, 2009. godine za 30%, a 2011. godine, na koju se odnosi poslednje istaživanje čak 45% ukupnog prometa. S druge strane, primetno je nepostojanje nijednog diskontnog lanca na tržištu Srbije, koji bi uzimajući u obzir ekonomsku situaciju u našoj zemlji, mogao da ostvari značajno tržišno učešće. U narednom periodu očekujemo da se ovo promeni, posebno sa najavljenim dolaskom "Lidl" - a.

Na osnovu svega rečenog, možemo reći da je trgovinska mreža u R. Srbiji još uvek usitnjena, sa velikim brojem malih nezavisnih detaljista. Sa malom prosečnom površinom prodajnih objekata i relativno malim tržišnim učešćem vodećih trgovinskih kompanija, trgovinski sektor R. Srbije tek očekuju procesi koncentracije i integracije. Međutim, ovo treba shvatiti uslovno, jer se trgovina ukрупnjava i modernizuje u velikim gradovima, dok manji prodajni objekti, pretežno nezavisni detaljisti opslužuju manje tržišne segmente, pretežno u ruralnim sredinama.

Poslednjih deset godina svedoci smo dolaska i intenzivnog širenja inostranih trgovinskih lanaca, koji neprekidno povećavaju svoje tržišno učešće i povećavaju broj objekata. Oni su prevashodno koncentrisani na tržišna područja većih gradova, gde otvaranjem velikih maloprodajnih formata privlače potrošače da bi obavili veće kupovine, ali takođe im je svojstveno otvaranje manjih prodajnih formata za zadovoljenje potreba potrošača, koji prilikom izbora mesta trgovine, prednost daju pristupačnosti i prijatnosti brze trgovine. U poslednje vreme sve više se govori o njihovom daljem širenju ali i potencijalnom dolasku novih inostranih trgovinskih lanaca.

Dolazak regionalnih igrača neminovno je uticao i na poslovanje nacionalnih trgovinskih kompanija. Suočene sa novom konkurencijom i novim trendovima koje su inostrane trgovinske kompanije donele na našem tržištu, domaći maloprodajni lanci morali su da usvoje strategiju daljeg poslovanja, koja bi im omogućila opstanak na tržištu i unapređenje konkurentne prednosti. Mnoge domaće kompanije nisu uspele u tome, pa su danas potpuno marginalizovane a samo neke su zadržale, eventualno unapredile postojeće pozicije na domaćem tržištu.

Domaća trgovina ima pretežno lokalni karakter sa malim brojem maloprodajnih lanaca koji su razvili maloprodajnu mrežu u užem regionalnom području u okviru nacionalnog tržišta. Maloprodajni objekti lokalnih lanaca su pre svega koncentrisani u relativno većim gradovima i širim gradskim područjima gde je veća koncentracija stanovništva i tržišni potencijal. Ovi objekti najčešće primenjuju nedovoljno razvijenu tehnologiju, poslovne strategije su usmerene na lokalno okruženje a u asortimanu lokalnih maloprodajnih lanaca dominiraju proizvodi lokalnih dobavljača, čiji su brendovi poznati potrošačkom segmentu koji im gravitira. Lokalni maloprodajni trgovci uspešno konkurišu nezavisnim maloprodavcima, ali problemi se javljaju kada neki od vodećih trgovinskih lanaca na celokupnom nacionalnom tržištu širi svoju mrežu u neposrednom lokalnom okruženju.

Trgovinski lanci lokalnog karaktera koriste prednost povoljnih lokacija svojih maloprodajnih objekata, ali ponekad to im nije dovoljno da bi se zadržala pozicija na tržištu, imajući u vidu da moćni nacionalni maloprodajni lanci imaju snažnu gravitacionu moć prodajnih objekata.

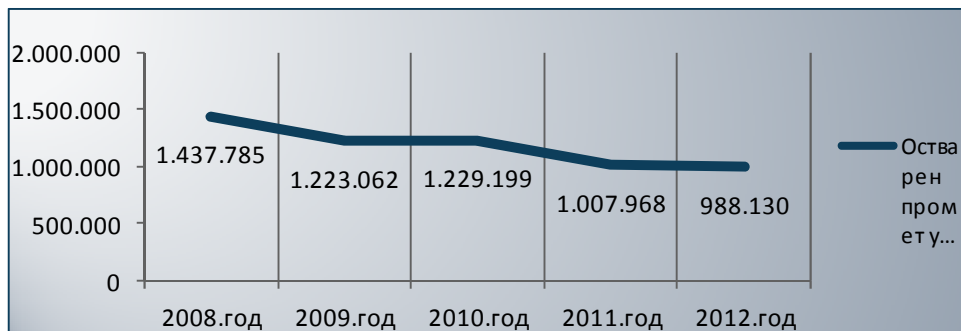
Konačno, specifičnost domaćeg tržišta je postojanje velikog broja sitnih trgovaca, nezavisnih detaljista. Iako su pod snažnim pritiskom pomenutih trgovinskih lanaca oni i dalje imaju značajno učešće u ukupno ostvarenom prometu. Međutim, u poslednje vreme postoji tendencija smanjenja njihove tržišne moći u korist integrisane maloprodaje. U cilju opstanka na tržištu, sitni trgovci često menjaju lokacije svojih prodajnih objekata, prilagođavajući se pravicima ekspanzije krupne trgovine. Iako se neprekidno smanjuje broj postojećih nezavisnih trgovaca, istovremeno se pojavljuju novi koji pokušavaju da na novim lokacijama servisiraju potrebe užeg tržišnog segmenta.

Jedna od alternativa koja se nameće sitnim detaljistima i lokalnim maloprodajnim lancima u tržišnoj utakmici protiv moćnih trgovinskih lanaca je njihovo međusobno udruživanje. Udruživanjem trgovaca putem kooperativnih aranžmana, vrši se integracija nabavke, marketinga i sistema distribucije, a horizontalnom integracijom sa proizvođačima omogućava se uvođenje privatne trgovinske marke. Na ovaj način, kroz integraciju domaćih, pretežno lokalnih trgovinskih preduzeća moguće je stvoriti sisteme velike moći koji bi mogli uspešno parirati domaćim i stranim trgovinskim lancima.

Poslednjih godina postojalo je nekoliko pokušaja udruživanja srpskih trgovaca kako na lokalnom tako i na nacionalnom nivou. Jedan od uspešnih primera integracije domaćih trgovaca je "DTL" – Domaći Trgovinski Lanac. "DTL" nastao je 2011. godine, udruživanjem 13 trgovinskih lanaca. Danas maloprodajna mreža "DTL" - a ima preko 450 maloprodajnih objekata, u kojima radi više od 2500 radnika. Asortiman "DTL" – a čine različiti proizvodi, pri tom je poseban akcenat na nacionalni karakter ponude. Proizvodi pod privatnom trgovinskom markom, nastali kroz strateško povezivanje sa domaćim proizvođačima, mogu se naći u svim "DTL" prodavnicama. U uslovima rastuće internacionalne konkurencije, "DTL" svoju šansu vidi na užim tržišnim područjima, u ruralnim sredinama, koje nisu posebno atraktivne za tržišnu ekspanziju velikih trgovinskih lanaca.

Pored tržišne borbe sa konkurencijom, trgovci će ubuduće razmišljati kako da povećaju promet u svojim objektima ili bolje rečeno kako da veći deo ostvarenog prometa pripadne upravo njima. Suočeni sa tendencijom

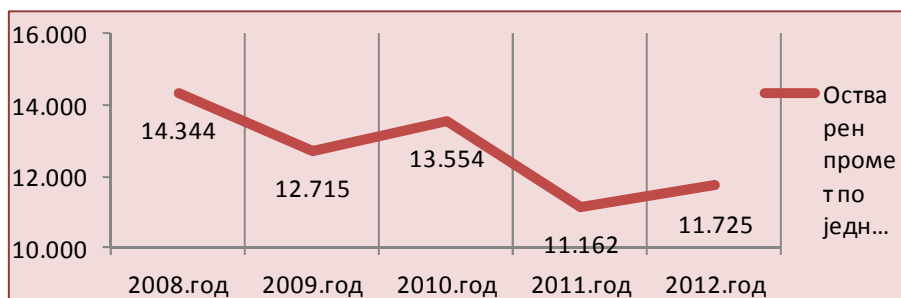
pada maloprodajnog prometa poslednjih godina, trgovinski lanci malo toga mogu da učine. Kao posledica ranije pomenute svetske ekonomske krize i smanjenja kupovne moći stanovništva, u posmatranom periodu od 2008-2012. godine, realni obim prometa u trgovini na malo je opao za 31,27% . Jedino je u periodu 2009-2010. godine zabeleženo povećanje prometa u maloprodaji za svega 0,5%. (Grafikon 3).



Grafikon 3 Ostvaren promet u maloprodaji u periodu 2008-2012

Izvor: Statistički kalendar Republike Srbije 2014, Republički zavod za statistiku

Na Grafikonu 4 možemo videti oscilatno kretanje prosečno ostvarenog prometa po jednom prodajnom objektu. Tako je došlo do značajnog pada prosečno ostvarenog maloprodajnog prometa u 2009. i 2011. godini, a do neznatnog povećanja u 2010. i 2012. godini. Međutim, ovo povećanje ostvarenog prometa po jednoj prodavnici nije rezultat rasta kupovne moći stanovništva i s tim povezano povećanje maloprodajnog prometa, već posledica značajnog smanjenja broja maloprodajnih objekata u tom periodu.



Grafikon 4 Prosečno ostvaren promet po maloprodajnom objektu u periodu 2008-2012

Izvor: Statistički kalendar Republike Srbije 2014, Republički zavod za statistiku

Iako trgovinski lanci ne mogu uticati na kupovnu moć stanovništva, oni joj se mogu prilagoditi. Odgovarajućom cenovnom politikom, promenama u strukturi asortimana, raznim promotivnim akcijama i programima lojalnosti, maloprodavci mogu privući potrošače u svoje objekte i time povećati promet. Dakle, adekvatno kombinovanje elemenata "paketa ponude", u skadu sa mogućnostima i potrebama potrošača, može trgovinskoj kompaniji doneti konkurentsku prednost i rast malopodajnog prometa u uslovima loše ekonomske situacije i pada životnog standarda potrošača u R. Srbiji.

Dalji strateški pravci razvoja trgovine Republike Srbije

Izgradnja modernog tržišta i trgovine jedan je od najteših zadataka procesa tranzicije, zbog činjenice da su trgovina i tržište u odnosu međuzavisnosti. Poznato je da nema modernog tržišta bez moderne trgovine, i obrnuto. Sve do 2000. godine razvoj trgovine Republike Srbije odvijao se spontano i bez značajne i konzistentne trgovinske politike. Značajna promena desila se tokom 2000. godine kada se, u relativno kratkom vremenskom periodu, implementiraju ključni zadaci u cilju izgradnje moderne tržišne strukture. Ubrzo nakon toga bila je doneta i prva Strategija i politika razvoja trgovine Republike Srbije (2003).

Događaj koji je uticao na dalji razvoj trgovine bio je i potpisivanje Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju 2008. godine, između Evropske unije i Republike Srbije. Sa ovim aranžmanom, Republike Srbija je preuzela obavezu harmonizacije svoje zakonsko-pravne regulative sa EU, uključujući i trgovinsku politiku, gde su kao ključne oblasti apostrofirane: zaštita konkurencije, kontrola državne pomoći, zaštita prava intelektualne svojine, javne nabavke, standardizacija i zaštita potrošača. Imajući u vidu ove činjenice, Vlada Republike Srbije usvojila je novu Strategiju razvoja trgovine 2012. godine, strategiju koja je završena krajem januara 2009. godine. Ističemo činjenicu da je ovo prvi put u istoriji da Strategija razvoja trgovine, kao zvanični dokument, bude usvojena od strane Vlade Republike Srbije.

Usvajanje Strategije iniciralo je usvajanje čitavog seta zakona iz domena trgovine (www.parlament.gov.rs): Zakon o opštoj bezbednosti proizvoda (Sl. glasnik RS, 41/2009), Zakon o elektronskoj trgovini (Sl. glasnik RS, 41/2009), Zakon o zaštiti konkurencije (Sl. glasnik RS, 51/2009), Zakon o trgovini (Sl. glasnik RS, 53/2010), Zakon o zaštiti potrošača (Sl. glasnik RS, 73/2010), Zakon o tržišnoj inspekciji (Sl. glasnik RS, 92/2011), Zakon o izmenama i dopunama zakona o trgovini (Sl. glasnik RS, 10/2013), Zakon o

izmenama i dopunama zakona o zaštiti konkurencije (Sl. glasnik RS, 95/2013), Zakon o izmenama i dopunama zakona o elektronskoj trgovini (Sl. glasnik RS, 95/2013), Zakon o robnim rezervama (Sl. glasnik RS, 104/2013), Zakon o zaštiti potrošača (Sl. glasnik RS, 62/2014). U planu je donošenje i: Zakona o robnim berzama, Zakona o oglašavanju, Zakona o uslugama i Zakona o lobiranju.

Uvažavajući sve ove činjenice, kao i podatke o društveno-ekonomskom položaju trgovine, može se zaključiti da se razvoj trgovine u periodu od donošenja Strategije (2008.) do danas, odvijao u skladu sa aktivnostima koje su definisane Strategijom. U razvoju trgovine i trgovinske mreže manifestuje se proces modernizacije, koncentracije, kompjuterizacije i internacionalizacije. Međutim, i pored ostvarenih rezultata, činjenica je da još uvek postoje značajni strukturni problemi na makro i mikro nivou razvoja trgovine, kao što su (Petković, Lovreta i Pindžo, 2015, 120):

- fragmentacija i nizak nivo koncentracije, konsolidacije i integracije trgovaca na malo i veliko, uz produblјivanje razlike između malih i velikih, kroz nesrazmerno i ubrzano proširenje pojedinih subjekata;
- prekomeran razvoj sektora trgovine na veliko u odnosu na sektor trgovine na malo;
- fragmentacija trgovinske mreže i veliki broj malih prodajnih objekata, kao i njihova neadekvatna disperzija i razvoj u pojedinim tržišnim područjima Republike Srbije;
- odsustvo trgovinskih formata koji bi u značajnoj meri mogli da poboljšaju konkurenciju na tržištu, kao što su „cash and carry“ objekti u sektoru trgovine na veliko ili diskonti u sektoru trgovine na malo;
- nedovoljan nivo razvoja elektronske trgovine;
- nezavidan položaj malih trgovaca i preduzetnika i odsustvo državne pomoći ili podrške u njihovom razvoju.

Povećanje razlike između velikih trgovinskih lanaca, s jedne, i malih trgovaca i preduzetnika, s druge strane, dodatno ukazuje na strukturne probleme na tržištu i u trgovini R. Srbije.

Imajući u vidu sve ove činjenice, kao budući zadaci kreatora trgovinske politike R. Srbije, može se istaći sledeće (Petković, Lovreta i Pindžo, 2015, 122):

- potreba izgradnje takve strukture trgovine i trgovinske mreže koja će intenzivirati konkurenciju na tržištu R. Srbije;

- intenziviranje internacionalizacije trgovinskih aktivnosti, u skladu sa trgovinskom mrežom Evrope i globalnim trendovima;
- zaštita interesa potrošača, proizvođača i ostalih stejkholdera, kroz adekvatan razvoj tržišno orijentisane trgovine;
- potpuna zaštita potrošača na tržištu Srbije;
- podrška razvoju malih i srednjih preduzeća, kao i preduzetništva, u trgovinskom sektoru;
- intenziviranje razvoja elektronske trgovine i ostalih nosioca multikanalnog marketinga;
- dalja harmonizacija zakonsko-pravne regulative iz oblasti trgovine sa legalnim okvirom EU.

Ovo bi trebalo da budu pravci razvoja trgovine Republike Srbije. Sve aktivnosti strategije i politike razvoja Republike Srbije u potpunosti treba da budu usklađena sa aktivnostima koje postoje na jedinstvenom tržištu Evropske unije.

Zaključak

Trgovina je sektor privrede u kome se poslednjih godina dešavaju intenzivne institucionalne i funkcionalne inovacije. Iako se intenzitet ovih inovacija razlikuje od zemlje do zemlje, činjenica je da se one mogu sistematizovati u pet grupa: proces koncentracije u trgovini, institucionalne inovacije u trgovini, razvoj kooperacije i integracije u trgovini, razvoj informacione tehnologije i rastući značaj internacionalizacije trgovine. Koncentracija se i kao pojava i kao proces ogleda kroz stvaranje krupnijih kompanija, sve do onih gigantskih veličina. Institucionalne inovacije odvijaju se kroz permanentan proces nestajanja jednih i nastajanja novih institucija trgovine, kao različitih organizacionih oblika trgovinskih kompanija, sistema i metoda prodaje. Brojna istraživanja pokazuju da se sve ove inovacije intenzivnije primenjuju u tržišno razvijenim privredama. Kada je reč o trgovini R. Srbije, u njenom razvoju manifestuje se proces modernizacije, koncentracije, kompjuterizacije i internacionalizacije. Međutim, i pored ostvarenih rezultata, činjenica je da još uvek postoje značajni strukturni problemi na makro i mikro nivou razvoja trgovine. Imajući u vidu identifikovane strukturne probleme, u radu je učinjen pokušaj trasiranja budućih pravaca razvoja trgovine u pravcu priključivanja Republike Srbije Evropskoj uniji.

Reference

1. Ćuzović, S. i Ivanović, P. (2010). *Inovacije u trgovinskom menadžmentu*. Ekonomski fakultet, Niš.
2. Ćuzović, S. i Sokolov Mladenović, S. (2011). Marketinška instrumentalizacija institucionalnih i funkcionalnih inovacija u trgovini, Tematski zbornik *Nauka i svetska ekonomska kriza*, Ekonomski fakultet, Niš, 339-350.
3. Ćuzović, S. i Sokolov Mladenović, S. (2012). Internacionalizacija kao strategija rasta i razvoja trgovinskih kompanija. Tematski zbornik *Nauka i svetska ekonomska kriza*, Ekonomski fakultet, Niš, 345-357.
4. Godišnje strukturne poslovne statistike-Broj preduzeća 2012, Broj zaposlenih lica 2012.; <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=168>
5. <http://progressivemagazin.rs/online/stipe-lovreta/>,
6. <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://www.vps.ns.ac.rs/SB/2009/4.13.pdf>
7. <http://www.gfk.ua/imperia/md/content/gfkukraine/pressreleases/20120328relretailcee2012ukreng.pdf>
8. <http://www.pks.rs/PrivredaSrbije.aspx?id=17&p=2&>
9. Lovreta, S. (2011). *Trgovinski menadžment*. Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beograd, Beograd.
10. Lovreta, S. i Stojković, D. (2011), *Dometi trgovinske revolucije u srednjoj i jugoistočnoj Evropki*. Zbornik međunarodnog znanstvenog skupa *Trgovina kao pokretač razvoja srednje i jugoistočne Evrope*, Ekonomski fakultet, Zagreb.
11. Petković, G., Lovreta, S. & Pindžo, R. (2015). New strategic cycle in the serbiantrade and tourism development; *Ekonomika preduzeća*, No. 1-2, 115-130.
12. *Saopštenje o rezultatima poslovanja privrede u Republici Srbiji u 2013. godini – uporedni podaci iz finansijskih izveštaja za 2012. i 2013. godinu*, Agencija za privredne register, Beograd, jun 2014.
13. *Saopštenje o rezultatima poslovanja privrede u Republici Srbiji u 2013. godini – uporedni podaci iz finansijskih izveštaja za 2012. i 2013. godinu*, Agencija za privredne registre, Beograd, jun 2014. godine
14. *Saopštenje o rezultatima poslovanja privrede u Republici Srbiji u 2011. godini – uporedni podaci iz finansijskih izveštaja za 2010. i 2011. godinu*, Agencija za privredne registre, Beograd, jun 2012. godine
15. *Saopštenje o rezultatima poslovanja privrede u Republici Srbiji u 2009. godini – uporedni podaci iz finansijskih izveštaja za 2008. i 2009. godinu*, Agencija za privredne registre, Beograd, jun 2011. godine

16. *Statistički kalendar Republike Srbije 2014*, Republički zavod za statistiku, Beograd, april 2014, str. 75
17. *Strategija i politika razvoja trgovine Republike Srbije* (2003), (ur. Stipe Lovreta), Ekonomski fakultet i Ministarstvo trgovine Republike Srbije.
18. *Strategija i politika razvoja trgovine Republike Srbije* (2009), (ur. Stipe Lovreta), Ekonomski fakultet i Ministarstvo trgovine Republike Srbije.
19. www.parlament.gov.rs
20. Zentes, J., Morchett, D., & Schramm-Klein, H. (2011), *Strategic retail managemant: Text and international cases*, Wiesbaden, Gabler.

CURRENT FLOWS IN THE FUNCTIONING OF THE SERBIAN TRADE

Abstract: Trade, as the primary market institutions, is a key segment of the functioning of modern market economies. In the overall economy of the Republic of Serbia, trade occupies an important place and has a key role in the creation of an integrated market economy. The role of trade in this process is justified by the fact that its operation occurring current flows, such as the concentration process, the implementation of institutional innovation, development cooperation and integration, information technology development and the growing importance of internationalization. The subject of this paper are the current trends in the functioning of trade of the Republic of Serbia, in the context of the European Union. The aim of the paper is to analyze the direction and intensity of these flows, adding perspectives of further development of trade of the Republic of Serbia.

Keywords: the serbian trade, concentration, cooperation, internationalization

SAVREMENE TENDENCIJE U TURIZMU I NJIHOV UTICAJ NA ODRŽIVI RAZVOJ TURIZMA U RURALNIM PODRUČJIMA REPUBLIKE SRBIJE

Dr Branislav Živković*

Apstrakt: Interesovanje turista za ruralne regije i boravak u njima u cilju odmora i bavljenja hobi aktivnostima ima tradiciju dugu oko sto godina i složenu strukturu nijansiranu aktuelnim trendovima koji su bili prisutni tokom 20 veka. Porast uloge tercijarnog sektora u odnosu na primarni i sekundarni u nacionalnim privredama razvijenih zemalja, sveopšti trend povratka prirodi i zdravom načinu života, intenzivno izgrađivanje svesti o neophodnosti očuvanja zdrave životne sredine, samo su činiooci koji se nalaze na početku dugog lanca činilaca koji su usloveli intenzivni rast ruralnog turizma i povećanje obima interesovanja turista za ovakav vid odmora. Zahvaljujući savremenim tendencijama, turizam i rekreacija u ruralnim predelima se sve češće posmatraju kao izvori privrednog oporavka ruralnih regija. Svedoci smo da turizam nesumnjivo predstavlja jednu od nekoliko potencijalnih mogućnosti upošljavanja viška radne snage u ruralnim regijama i sasvim jasno još jedan vid privređivanja u ruralnim regijama. U ovom radu se analizira uticaj savremenih turističkih tendencija na održivi razvoj turizma u ruralnim područjima Republike Srbije, pri čemu se posebno ukazuje na privredni značaj koji turizam može imati za ruralna područja ali i na potencijalne opasnosti koje stihijski razvoj turizma nosi sa sobom.

Ključne reči: turizam, održivi razvoj, ruralna, područja

Uvod

Bez određenog kanalisanja i usmeravanja masovnog turizma u njegovom rastu i razvoju, bolje reći usled apsolutnog odsustva bilo kakve kontrole, dolazi se do tačke gde postaje evidentno da takav dalji rast i razvoj masovnog turizma može samo da donese ozbiljne probleme kako za društvo tako i za prirodu koja nas okružuje. Naime, dolazi do uočavanja jasno izraženih negativnih posledica koje je sa sobom doneo nekontrolisani rast i razvoj masovnog turizma. Te posledice su pre svega ekonomske, environmentalne odnosno posledice po biodiverzitet i socio-kulturne posledice. Zbog pobrajanih razloga masovni turizam je sve više izložen

* Tehnička škola, Žagubica, e-mail: mrbane71@gmail.com

kritici i sve više se ističu njegove negativne strane. Kao odgovor na ovakvo stanje u turizmu dolazi do zagovaranja koncepta održivog turizma. Koncept održivog razvoja turizma se zasniva na principima kvaliteta, kontinuiteta i ravnoteže. Sve ovo uzrokuje da se tokom poslednjih decenija prošlog veka turistička tražnja počinje menjati gde postoji jak zaokret od klasičnog masovnog turizma ka specifičnim vidovima turizma koji su profilisani i tržišno određeni pod jakim uticajem tehnološkog razvoja na odabir ovih vrsta turističkih kretanja, snažne tržišne segmentacije i specifičnosti menadžmenta i distribucije ovih oblika turizma. Turistička tražnja dobija jasne odrednice - izraženu želju turista za autentičnošću, unikatnosti, izražen zahtev turista za iskustvom u lokalnom okruženju, izraženu težnju turista za uvažavanjem domaćina. Kao izhodište ovih dešavanja dolazi do sve većeg interesovanja turista za nedovoljno istražene, tzv. zabačene krajeve, koji su još uvek očuvali svoju autentičnost, prirodni i kulturni kolorit.

Savremene tendencije u razvoju turističke tražnje

Prognoze rasta turističkog prometa u svetu kreću se na nivou stope rasta od oko 4-5% prosečno na godišnjem nivou. Tržište se sve više diferencira u skladu sa promenama tražnje, što je posledica savremenih trendova ekonomskog i kulturnog razvoja u svetu, kao i promena životnih stilova. Kao direktna posledica svetskih kretanja u tražnji, masovni turizam sve više gubi na dinamici u "sudaru" sa nadolazećim individualizmom u izboru tipa destinacije i modela putovanja. Ekologija, kultura, identitet destinacija, aktivan odnos prema odmoru i rekreaciji, novi oblici i sadržaji ponude, tematski parkovi i zdravilje, neki su od trendova u diferenciranju turističkih interesa. Potrošači opredeljuju tražnju na turističkom tržištu u kvantitativnom smislu i time presudno utiču na poslovne šanse svake turističke destinacije. Navike potrošača, kada su u pitanju putovanja, evoluiraju u velikoj meri u opoziciji prema načinu života. U dinamičnom i stresnom okruženju u kojem se kreće, »novi potrošač« traga za smirenijim ritmom i želi nove sadržaje. U putovanjima se takav trend projektuje u izboru programa koji ostavljaju prostor za improvizaciju. Uprkos avanturističkom duhu, traži potpunu sigurnost i izbegava krizna područja, bilo da se radi o političkim ili bilo kojim drugim vanekonomskim problemima. Sigurnost je važna i kada su u pitanju vrste prevoznih sredstava i smeštaja. Podaci govore da savremeni turista ima sledeće primarne kriterijume pri izboru putovanja: preusmeravanje na bliže i sigurne destinacije; rast kraćih, češćih i vikend putovanja; rast interesa za

kulturnim sadržajima; rast interesa za aktivnim odmorom i posebnim sadržajima (originalnost umesto uniformnosti); rast zahteva za kvalitetom destinacije i usluge; "vrednost za novac"; ekološki svestan (valorizacija ekološki očuvanih destinacija), (European Travel Commission, 2006).

Kretanje ka individualizovanom životu potrošača jača u celom svetu i postaje pravi izazov za turističke destinacije, koje se nadmeću u kreiranju specifičnih ponuda. Prilagođavanje ponude doprinosi razvoju, lojalnosti potrošača i stalnom proširenju novih segmenata tražnje na tržištu. U oblikovanju turističkog proizvoda veoma je značajno realno oceniti jačinu motivacije dolaska u destinaciju. Kao motiv dolaska određene populacije izdvajaju se psihičko i fizičko zadovoljstvo, emocionalno i duhovno obogaćenje, zdravlje, kretanje, upoznavanje sa drugim ljudima, upoznavanje sa drugim krajevima i destinacijama, hrana, zabava, razonoda i dr. Obeležje savremene turističke tražnje je i značajn broj turista koji se nalaze u trećem dobu, čija je osnovna karakteristika značajna platežna moć i raspolaganje velikim fondom slobodnog vremena. Ovu kategoriju klijentele karakteriše velika zahtevnost potreba suptilnog pristupa. Iz tih razloga ovaj segment će zahtevati veću specijalizaciju na strani ponude turističkih usluga. Izražena je tražnja za zdravstveno-rekreativnim, zimsko-sportskim aktivnostima, kao i tražnja za destinacijama koje su ekološki čiste i nezagađene. Pojmovi eko i etno sve više jasno opredeljuju klijentelu pri odabiru destinacija, gde je njihova tražnja obojena jasnim zelenim tonovima nenarušavanja biodiverziteta turističke destinacije, sa jasno naznačenom crtom održivog korišćenja turističkih potencijala destinacije. Primetan je i rast značaja uloge kongresno-poslovnog turizma na turističkom tržištu. Ujedno, sve je izraženija i tražnja za sportskim, kulturnim, običajnim, obrazovnim sadržajima. Ono što poslednjih godina sve više "zapada u oči" je i potreba individualizacijom aranžmana, što je pre svega posledica većeg stepena obrazovanja klijentele. Očigledno je da sve prethodno pobrojano za posledicu ima pojavljivanje novog tipa putnika posebnih interesa, čiji su osnovni motivi kojima se rukovodi prilikom preduzimanja turističkih putovanja, pre svega novina i obrazovanje. Evidentno je da savremena turistička tražnja ima brojne i izražene specifičnosti, kako u pogledu svojih konstantnih obeležja (heterogenost, elastičnost, sezonalnost), tako i pogledu brzog menjanja potreba koje postaju sve kompleksnije, raznovrsnije i tako reći primoravaju turističku ponudu na bržu reakciju, prilagođavanje, ali i na sopstvenu kreativnost i inovativnost (Bakić, 2008, 66-68).

Kvalitativne i kvantitativne promene turističke ponude

Turistička ponuda se odnosi na dobra i usluge, koje se žele plasirati na turističkom tržištu kako kupcima (turističkim agencijama i sl.) s jedne strane tako i krajnjim potrošačima tj. turistima sa druge strane. Turistička ponuda predstavlja sastavni deo turističkog sistema, obuhvata turistički proizvod, kao svoj najvažniji segment, preko kojeg se ukršta sa turističkom tražnjom. Danas se na turističkom tržištu u sve većoj meri prodaja vrši unapred i to neviđenog turističkog proizvoda i na taj način dolazi do sužavanja "vakuma" između ponude i tražnje. Atraktivni faktori turističke ponude imaju privlačnu snagu za ljude željne odmora, zabave, razonode i rekreacije. Prirodna privlačnost turističke ponude može se sagledati u oblastima: klime, hidrografskih elemenata, reljefa, biljnog i životinjskog sveta (flora i fauna) i sl. I društvena privlačnost je takođe bitna za turistička kretanja. Postojanje kulturno-istorijskih spomenika, raznih društvenih manifestacija, folkloru i običaja, ustanova tipa muzeja, galerija, uređenih arheoloških nalazišta (kao što su Feliks Romulijana kod Gamzigrada, Viminacijum kod Kostolca, Medijana kod Niša) i sl., doprinose zadovoljavanju želja i potreba turista za zabavom, razonodom, rekreacijom. Navedeni faktori svojom raznolikošću, ekskluzivnošću, neponovljivošću i uopšte, svojim kvalitetom, samostalno ili u kombinaciji, predstavljaju osnovnu pretpostavku bez koje bi razvoj turizma na određenom prostoru bio otežan ili čak nemoguć. Pobrojani faktori imaju svoj rekreativni, estetski, psihološko-sociološki uticaj, kako na ponudu sa jedne strane tako i na tražnju sa druge. Može se slobodno zaključiti da imaju i presudan uticaj prilikom formulisanja turističkog aranžmana za jednu destinaciju sa jedne i sa druge strane na donošenje odluke o preuzimanju putovanja od strane turista tj. za donošenje odluke koji aranžman izabrati i kuda putovati.

Turistička ponuda je daleko neelastičnija u odnosu na jasno izražen visok stepen elastičnosti turističke tražnje. Turistički ponuđači koji slede tradicionalne obrasce ponašanja, često vezane za uske ekonomske interese, naročito naglašavaju vertikalnu zavisnost između turističke privrede, koja pruža različite komponente vrlo diverzifikovanog i složenog turističkog proizvoda i odluka zasnovanih na cenama. Profit se ne treba ostvarivati na štetu socijalnog i ekološkog sektora. Turizam mora uključiti socio-ekonomske i ekološke troškove i formirati pravu cenu korišćenjem odgovarajućeg tržišno utemeljenog sistema. Uzroci za promenu savremenog turizma ogledaju se u promenama vrednosnog sistema, koje su uticale na

uspostavljanje novog životnog obrasca. Došlo je do afirmacije takvih životnih stilova koji su u potpunosti promenili industrijski model turizma. Stavljene su naglasak na njegovu individualizaciju u skladu sa novim životnim obrascem. Ako je dominantni životni obrazac industrijskog društva u velikoj meri formirao masovni turizam konzumerističkog tipa, realno je očekivati da će se s promenom osnovnog životnog obrasca u postindustrijskom, informatičkom, civilnom i globalnom društvu - stvoriti uslovi za novu percepciju turističkog razvoja. Nove turističke potrebe zahtevaju prilagođavanje turističke ponude zahtevima turističke tražnje. Pomiriti te suprotnosti, koje su istovremeno proizvod globalnog društva, nije moguće bez aktivnog pristupa promeni dosadašnje turističke politike. Na strani turističkog proizvoda uočavaju se najčešće promene: opadanje tražnje za paket aranžmanima; proizvod se često "kroji" prema individualnim potrebama potrošača, a njegova cena je zato značajno diferencirana; organizatori putovanja i dalje koriste ekonomiju obima pri zakupu kapaciteta, ali prave sve specifičnije proizvode za specifične segmente; značajnu perspektivu imaju i mali organizatori putovanja koji opslužuju "tržišne niše" predstavljene novim tipovima proizvoda. Za turističku ponudu je važno da se promene u društveno-ekonomskoj oblasti, kao i u životnom stilu potrošača uoče u ranoj fazi. Dosadašnja pravila u pogledu razvoja proizvoda i usluga, marketinga i investicija, zahtevaju odgovarajuća usklađivanja i prilagođavanje promenama sklonosti i ponašanja ljudi. Izazovi održivosti vezani su za obrazac potrošnje, naročito za produženje sezone i putovanja u svrhu turizma i njegov proizvodni model, tj. lanac vrednosti i turističke destinacije. Na strani turističke ponude prisutna je dominacija integrisanih nosilaca turističkih aktivnosti: ugostiteljstvo, turističke agencije, saobraćaj, trgovina i sl. Nosioци procesa globalizacije su turističko-ugostiteljska preduzeća koja svoje proizvode i usluge nude na svetskom turističkom tržištu. Deset korporacija vodećih hotelskih lanaca upravlja petinom ukupne svetske hotelske smeštajne ponude, odnosno sa 29 hiljada hotela koji broje preko 3,5 miliona soba. Od toga je sedam korporacija iz SAD, a tri iz Evrope (dve iz Engleske i jedna iz Francuske). Samo Cendant Corporation iz SAD raspolaže sa preko 6.600 hotela i više od 550 hiljada soba. Dok SAD dominiraju sektorom smeštaja, Evropa dominira tržištem turoperatora. Među deset najvećih turoperatora, po tri su iz Nemačke i Velike Britanije. Najveći turoperator TUI Nemačka ostvaruje godišnji promet od preko 40 milijardi evra. U Velikoj Britaniji četiri ujedinjena turoperatora čine više od 60% tržišta putničkih usluga, dok u celoj Evropi, takođe, više od 60% turističkih aranžmana prodaje mala grupa

ujedinjenih tuoperatera. Da bi se ostvarili ekonomski efekti na određenoj prostornoj celini neophodno je postojanje komunikativnih i receptivnih faktora. Komunikativni faktori podrazumevaju manje ili više razvijenu saobraćajnu infrastrukturu, kao i razvijenost pojedinih saobraćajnih grana, kako bi se prostor mogao otvoriti za turistička kretanja. Značaj ovih faktora leži u konstataciji da bez njegovog postojanja nema ekonomske valorizacije turističke ponude koja ostaje nepristupačna, pa otuda i onemogućena za uključivanje u određene prostorne celine u turističkom razvoju. U receptivne faktore ubrajaju se organizovane forme na području smeštaja, ishrane, zabave, razonode i rekreacije turista. Drugim rečima, pod ovim faktorima treba podrazumevati različite vrste delatnosti koje se direktno i indirektno uključuju u pružanje usluga turistima. Jedna od osnovnih karakteristika turizma je i prostorna odvojenost turističke tražnje od turističke ponude. Da bi se postigli ekonomski i društveni efekti neophodno je uspostavljanje kontakta između turističke tražnje i turističke ponude. Po ovom pitanju nezamenljiva je uloga turističkih agencija ali i drugih organizacija koje se bave turizmom (Vasojević, 2009, 30).

Održivi razvoj i turizam kao nosioci motiva budućih turista

Pojam održivog razvoja dovodi se, najčešće, u vezu sa zaštitom životne sredine, planiranjem društvenog razvoja, ekološkim, ekonomskim i političkim pitanjima. Koncept održivog razvoja predstavlja novu razvojnu paradigmu, novu strategiju i filozofiju društvenog razvoja. Održivi razvoj spaja ujedno brigu za živi svet na planeti Zemlji i za očuvanje kapaciteta prirodnih sistema (prirodnih resursa) sa društvenim i ekološkim izazovima koji stoje pred svakim društvom, državom i čovečanstvom kao celinom. Aktuelnosti pojma održivog razvoja naročito doprinose izazovi koji dolaze sa ugroženošću životne sredine. Neki od tih izazova su: globalno zagrevanje, smanjivanje ozonskog omotača, „efekat staklene bašte“, nestanak šuma, pretvaranje plodnog zemljišta u pustinje, pojava kiselih kiša, izumiranje životinjskih i biljnih vrsta. Sam koncept „održivog razvoja“ je relativno nov, ali ideje sadržane u njemu možemo pronaći i u prošlosti. Tako, na primer, još krajem XVIII veka engleski ekonomista Maltus je tvrdio da postoji nesrazmera između rasta stanovništva i rasta životnih sredstava. Jedna sveobuhvatna definicija održivog razvoja glasi: održivi razvoj predstavlja integralni ekonomski, tehnološki, socijalni i kulturni razvoj, usklađen sa potrebama zaštite i unapređenja životne sredine, koji omogućava

sadašnjim i budućim generacijama zadovoljavanje njihovih potreba i poboljšanje kvaliteta života (OECD, 1987).

Tokom 60-ih, posebno 70-ih godina i u dobroj meri 80-ih godina prošlog veka usmeravanje pažnje mnogih zemalja i turističkih preduzeća bilo je striktno na ekonomske aspekte razvoja turizma, tj. njegove direktne, indirektno i multiplikativne efekte koje potrošnja domaćih i stranih turista ima na ekonomiju (na mikro i makro nivou). To je izazvalo i značajan talas kritike i fokusiranja na pitanja uticaja turističkog razvoja na društvo i same turiste. Argumenti za ovo crpli su se iz brojnih primera sa negativnim predznakom u razvoju turizma, kao što su na primer: uništavanje prostora (njegovo "gutanje" za potrebe turističke gradnje), erodiranje prirodnog ambijenta i prirodne atraktivnosti, komercijalizacije kulturno-istorijskog i drugog nasleđa, zanemarivanje antropoloških specifičnosti i distinktivnosti i sl. To je uzrokovalo da mnoge destinacije, adaptirajući se za potrebe turističkog razvoja (atraktivni, komunikativni, receptivni činiooci), izgube svoju izvornost i unikatnost i tako destimulišu (na određenom stepenu razvoja masovnog turizma) turistička putovanja. Na ovom pravcu razvio se čitav pokret "humanijeg turizma", "odgovornog turizma", "zdravijeg turizma", "turizma sa uviđavnošću i budućnošću", "eko turizma". U novije vreme svi ovi termini obuhvataju se pojmom "održivog turizma". Održivi turizam bi se mogao definisati kao: "pozitivan pristup koji nastoji da umanjiti tenzije i fikcije koje nastaju iz kompleksne interakcije između turističke industrije, posetilaca, okruženja i društva kao domaćina". To je pristup koji uključuje rad za dugotrajni kvalitet i prirodnih i ljudskih resursa. Takođe, održivi turizam se definiše kao izlaženje u susret potrebama sadašnjih generacija (turista i domaćina) bez prepotentnog tumačenja sposobnosti budućih generacija (turista i domaćina) da zadovolje svoje potrebe. Može se utvrditi da koncepcija održivog turizma, kao forma, u osnovi, podrazumeva i aspiracije lokalne zajednice u vezi sa turističkim razvojem, a koja bi trebalo da postane odgovorna za tip, vrstu i tempo odabranog turističkog razvoja. Drugim rečima, planiranje održivog turizma trebalo bi da prepoznaje prava i potrebe rezidenata (domaćina), uvažava njihove resurse (fizičko okruženje), životni stil i kulturu, kao i pravo da isti utiču na sudbinu lokalnih resursa (turističkih i drugih).

Značajno je ukazati i na najnovije proširenje koncepcije održivog turizma u smislu da to nije više samo potreba i pravo lokalne zajednice da utiče na sudbinu svojih resursa (npr. ugrožene razvojem turizma) ili sa druge strane, pomodarstvo vodećih turističkih zemalja, već da se radi o suštinski promenjenom shvatanju i, praktično, modelu za budućnost u

turističkom razvoju kada su svi odgovorni (za sudbinu resursa ukupno, kao i onih korišćenih u turističkom razvoju). Razvoj turizma treba zasnivati na kriterijumu održivosti, što znači da on mora biti dugoročno ekološki podnošljiv, ali i ekonomski vitalan i etički i društveno pravičan za lokalne zajednice. Održivi razvoj mora da bude vođeni proces koji predviđa globalno upravljanje resursima tako da se obezbedi njihova vitalnost, što omogućava da bude očuvano naše prirodno i kulturno bogatstvo, uključujući i zaštićene oblasti. Kao moćan instrument razvoja, turizam može i treba da aktivno učestvuje u strategiji održivog razvoja.

Uslov za adekvatno upravljanje turizmom jeste da održivost resursa od kojih on zavisi mora biti garantovana. Turizam treba da doprinese održivom razvoju i da bude integrisan u prirodno, kulturno i ljudsko okruženje; on mora poštovati osetljive balanse koji su karakteristika mnogih turističkih destinacija, naročito malih i ekološki osetljivih područja.

Tabela 1 Karakteristike turizma pre i posle 1990.

Elementi	Pre 1990.	Posle 1990.
Proizvodni koncept	Masovni turizam	Fleksibilna putovanja i turizam sa više opcija
Proizvodi	Masovni, standardizovani i rigidno "pakovani odmor" masovno tržište	Fleksibilni, segmentirani, sa dosta uticaja na okruženje
Instrumenti	Paket aranžmani, charter letovi, franšiza, marka turističkih proizvoda, poslovnice, hoteli destinacije	Upravljanje prinosima, specijalizovane operacije, destinacijska konkurentnost i kompetencija, nezavisni odmori
Organizacija	Ekonomija obima, anticipiranje rasta tražnje, držanje zaliha (za svaki slučaj)	Selektivna ekonomija, fleksibilnost, dijagonalna integracija, striktan kontakt sa tržištem
Kadrovi/obuka	Sezonska koncentracija, visoki troškovi, nisko plaćeni poslovi, fleksibilnost	Još uvek nedovoljno profilisanje značaja strategije ljudskih resursa
Marketing	Masovni marketing/upotreba reklame	Masovna potrošnja
Potrošači	Relativno nedovoljno iskustvo, delimično homogeni, motivisani cenom, predvidljivi	Sa dosta iskustva, nezavisni, fleksibilni, promenljivih vrednosti, odgovorni, zreli

Izvor : Popcorn, 1992.

Turizam treba da obezbedi prihvatljivu evoluciju u vezi sa svojim delovanjem na prirodne resurse, biodiverzitet i mogućnost asimilacije svih uticaja ili otpadaka koje sam proizvodi. Turizam mora voditi računa o svom dejstvu na kulturno nasleđe i elemente tradicije, aktivnosti i dinamiku svake lokalne zajednice. Uvažavanje ovih lokalnih činilaca i podrška identitetu, kulturi i interesima lokalne zajednice mora uvek igrati centralnu ulogu u formulisanju strategija turizma, naročito u zemljama u razvoju (Rabotić, 2012).

Održivi razvoj i održivi turizam predstavljaju ravnotežni odnos proizvodnje, potrošnje i granične korisnosti elemenata životne sredine u svim vremenskim intervalima. To znači da se postiže pravilan i ravnomeran razmeštaj tih elemenata kako u geografskim prostorima, tako i u svetskim makroekonomskim regionima, što znači da turizam pokreće razvoj tih regiona, a ti regioni, stvarajući sekundarni proizvod turizmu ostvaruju željenu održivost. Zbog toga održivi razvoj i održivi turizam moraju da prate ekološku, socio-kulturnu i ekonomsku održivost. Ekološka održivost omogućava potpunu valorizaciju prirodnih karakteristika životne sredine. Socio-kulturna održivost stavlja u prvi plan ljudske aktivnosti, koje omogućavaju optimum prirodne sredine i antropogenih vrednosti.

Ekonomska održivost, uvažavajući sve troškove korišćenja životne sredine, određuje odnos zadovoljenja ljudskih potreba u sistemu ekonomske rentabilnosti, tj. stalno povećanje tih potreba uz stalno smanjenje troškova elemenata životne sredine. Zahtevi zaštite životne sredine i postizanja turističkog razvoja ne mogu se dostignuti odvojeno. Da bi bio ekonomski održiv turizam mora biti u funkciji održivog okruženja, bilo kulturološkog, bilo prirodnog. Turizam je pobornik aktivne zaštite koja se temelji na racionalnom, smišljenom korišćenju resursa. Danas se sve češće govori o održivom turizmu koji je kreiran da unapredi uslove života određene zajednice, da se zadovolje potrebe turista i da se održi kvalitet okruženja. Održivi turistički razvoj ispunjava ekonomske, socijalne i estetske potrebe (Radosavljević, 2006,181).

Izazovi budućeg razvoja turizma mogu biti rešeni dobro obučenom, energičnom, preduzimljivom radnom snagom, koja govori više jezika, koja razume suštinu turizma i poseduje profesionalnu stručnost. Instruktori i treneri imaju ulogu da obezbede inovacije, podstaknu poboljšanja, motivišu radnu snagu i da rade na stalnom prevazilaženju specifičnih problema u turizmu. Konačno, budućnost svetskog turizma obuhvata i tzv. održivi razvoj i održivi turizam. Najznačajnije je da se odrede precizne mogućnosti

turističkog kapaciteta podnošljivosti svake destinacije. U tom smislu mora se voditi računa o fizičkim osobenostima izvorne prirodne sredine svake destinacije, ekonomsko-socijalnim uticajima turizma na tu sredinu i njenoj ekološkoj stabilnosti. Da bi se postigla (cost-benefit) sigurnost razvoja turizma, on mora da reši konflikte putem alternativnih strategija razvoja, koegzistenciju kroz optimizaciju troškova i koristi i simbiozu, tako da atraktivni elementi životne sredine budu generator razvoja turizma. To nameće i zahtev decentralizovane koncentracije turističkih kapaciteta, kako bi se ostvarila potpuna sinergija budućeg razvoja turizma i životne sredine. Demografska kretanja u svetu, brzi rast nauke, tehnike, tehnologije, kao i distribucije i promene informacija, uslovljavaju regionalnu preraspodelu svetskog turizma. Nove metode formiranja turističke ponude i tražnje, stvaranje novog, fleksibilnog i brzo prihvatljivog turističkog proizvoda, kao i doživljavanje sveta kod kuće, uslovljavaju da svetski turizam na neki način ulazi u rizičnu fazu. Ta faza podrazumeva preuzimanje kontrole nad njim od onih zemalja koje imaju najbrži ekonomski rast i razvoj, što, u krajnjem slučaju, određuje obim i strukturu svetskih turističkih kretanja. Različita shvatanja dosadašnjeg razvoja svetskog turizma izdvojila su i one faktore na koje on može da utiče. Ti faktori, na strani turističke tražnje, označavaju prelaz od masovnog ka postmodernog turizmu u smislu da se prelazi iz zadovoljenja potreba, po svaku cenu u zadovoljenje potreba koje nose obeležje izgrađene turističke kulture. To znači da masovni turizam bez jasno definisanih segmentnih grupa potrošača prelazi u individualni, visoko sofisticirani turizam, sa jasno izdiferenciranim potrošačima. S druge strane, svetski turizam moraće da bude podređen tehničko-tehnološkim promenama dejstvu informacionih sistema, kako bi mogao da zadovolji stečene potrebe turista, ugrađujući u njih specifične turističke zahteve. Budućnost svetskog turizma je kompleksna kategorija, koja povezuje interese rada i kapitala, kroz sopstveno vlasništvo, s jedne strane i ostvarenje ekonomskih efekata za sve učesnike u turizmu, s druge strane. Kroz održivi razvoj turizam postaje globalna tema korišćenja atraktivnih elemenata životne sredine, ali samo tamo gde to korišćenje čini potpuno zadovoljenje svih učesnika i ostvarenje koristi za sve (Razović, 2008, 14-16)

Koncept održivog razvoja turizma nameće se kao jedini mogući koncept razvoja turizma u XXI veku. Svi zainteresovani učesnici u razvoju turizma (lokalno stanovništvo, turistički radnici i turisti) moraju da prihvate ovaj koncept. Dakle, reč je o takvoj vrsti turizma koja maksimalno prihvata ekološke principe i zakonitosti, s jedne strane, ali i sve zahteve modernih turističkih kretanja, s druge strane. Savremena reakcija ekološke politike u

turizmu je traženje i razvoj novih vrsta turizma, sa ciljem da se postigne harmonija sa prirodom i ravnoteža između specifičnih interesa lokalnog stanovništva i direktnih učesnika u turizmu. Da bi se u budućnosti u potpunosti iskoristile stare, profitabilne vrednosti i da bi održivi turizam dobio "poletne" impulse, potrebno je zadovoljiti sledeće kriterijume politike njegovog razvoja:

- racionalno korišćenje i štednju prirodnih resursa;
- očuvanje prirodnih ekosistema;
- racionalnu upotrebu konvencionalnih energetske resursa;
- primenu i razvoj čistih tehnologija, koje ne zagađuju životnu sredinu;
- procenu uticaja privrednih i drugih aktivnosti i gradnje na životnu sredinu pre donošenja investicionih odluka, i
- donošenje stimulativnih i destimulativnih mera ekonomske politike za upravljanje životnom sredinom.

Stare vrednosti u održivom turizmu, s jedne strane, uvek moraju da ostanu identitet zemalja i naroda gde se nalaze, a s druge strane, da stalno budu u vrhu konjunkturalnih kretanja na turističkom tržištu. One moraju da sačuvaju fizički kontinuitet i stabilnost, da omoguće ekonomsku valorizaciju i da ekološki budu uklopljene u najniže ekološke troškove njihove zaštite. Zbog toga, budući trend održivog turizma nije samo sačuvati obim i strukturu turističkog prometa, već sačuvati prvobitni izgled i namenu tih vrednosti. Razvoj održivog turizma sve više podleže finansijskim, sociološkim, informacionim, demografskim, psihološkim, religioznim i drugim promenama, kako na strani turističke tražnje, tako i na strani turističke ponude. Da bi se te promene zadovoljile u formiranju turističkih motiva potrošača turističke industrije i lokalne zajednice, elementi životne sredine ne smeju da budu samo potrošno dobro za turističke svrhe, već dobro ukupnog društveno – ekonomskog sistema svih zemalja, ali i međunarodnih društveno – ekonomskih interesa.

Razvoj turizma u Republici Srbiji

Prema raspoloživoj statistici, sektor turizma učestvuje u pojedinim godinama do 2,5% u bruto domaćem proizvodu i do 5 do 6% u ukupnoj zaposlenosti u Republici Srbiji (R. Srbija). Na osnovu sprovedenih istraživanja utvrđeno je da prosečan hotel u R. Srbiji star 42 godine, ima 105 soba, poslednji put delimično obnovljen pre trinaest godina i najzastupljeniji su objekti sa dve i tri zvezdice. Tokom perioda 2004-2012. prosečan srpski

hotel ostvarivao je oko 8.000 evra po sobi dok je za istu prosečnu kategoriju međunarodni standard najmanje 2,5 puta veći. Imajući u vidu realni privredni potencijal R. Srbije za razvoj turizma, bilo je predviđanja da se do 2015. godine trebalo ostvari blizu 20 miliona noćenja turista (polovina inostranih) i prihod od turizama do 1,5 milijardi evra. U Strategiji razvoja turizma R. Srbije identifikovan je raspored budućih karakterističnih klastera koji će pomoći da turistička ponuda zemlje postane prepoznatljiva. To su Beograd, Vojvodina, Zapadna Srbija, Istočna Srbija. Ova podela je zasnovana na iskustvu ekonomskog razvoja i karakterističnih potencijala za razvoj turizma, a ne na administrativno-upravnim granicama. Sektor turizma ima veliki interes za održavanje kvaliteta životne sredine, jer je čista i zdrava životna sredina veoma važan preduslov za uspešan razvoj turizma (Simonović, 2008, 2-15). Glavne turističke aktivnosti u Republici Srbiji uključuju turizam u velikim gradovima, banjski turizam, kulturno i prirodno blago, lov i ribolov, seoski turizam i rečni turizam. Ciljevi održivog održivog razvoja turizma su (Živković, 2012, 45-46):

- poboljšati smeštajne kapacitete, razviti turistički sistem kvaliteta i sistem zaštite potrošača.
- razviti turistički informacioni sistem (informativni centri, brošure, imidž, pozicioniranje, itd.).
- razviti dodatnu turističku ponudu uz postizanje ekonomske isplativosti i lokalnog prosperiteta (trgovina, gastronomija, ugostiteljstvo, sportske, kulturne i druge povezane aktivnosti, putničke agencije, itd.) otvaranjem novih radnih mesta i uz maksimalno očuvanje kulturnog bogatstva i prirodne raznovrsnosti.
- identifikovati i otkloniti aktuelne i potencijalne konflikte između između turizma i drugih aktivnosti vezanih za korišćenje resursa.

Sektor turizma se prepoznaje kao sektor koji ima razvojni potencijal i to se ogleda u činjenici da postoji vertikalna institucionalna struktura za razvoj sektora. Pored resornog ministarstva u čijoj je nadležnosti razvoj turizma, postoji Turistička organizacija Republike Srbije i mreža turističkih organizacija u opštinama. Doprinos razvoju turizma daje i Ministarstvo poljoprivrede i zaštite životne sredine, koje u okviru svojih nadležnosti za ruralni razvoj ima i program podrške diverzifikaciji ruralne ekonomije kroz razvoj agro i ruralnog turizma na seoskim poljoprivrednim gazdinstvima. U osnovi, ova podrška ja značajna za razvoj domaćeg tržišta, kao i podršku realizaciji poljoprivrednih proizvoda na tržištu i od posebnog je značaja za ruralne oblasti u kojima zbog prirodnih i drugih ograničenja poljoprivreda

nije u stanju da nosi ruralni razvoj, a da ne ugrozi životnu sredinu, odnosno resurse na koje se oslanja. Ispunjenje ciljeva i sprovođenje predviđenih aktivnosti je impuls razvoju područja van velikih gradova, boljem prostornom razmeštaju stanovništva i popravljaju socijalne situacije u celini.

Rezultati istraživanja marketinške kuće Strategic Marketing Research sprovedenog na statistički relevantnom uzorku o navikama stanovništva Srbije pokazuju da su glavni rezultati trendova ponašanja domaćih gostiju sledeći (Strategic Marketing Research, 2010):

- od ukupne populacije Srbije na odmor ne odlazi 28% stanovništva. Barem jedanput godišnje odlazi 44% populacije, dva puta godišnje 10%, tri puta godišnje 6%, te više od tri puta godišnje 12% ukupne populacije Srbije;
- svega 33% domaće populacije provodi odmor u Srbiji, dok 30% odlazi na godišnji odmor u Crnu Goru. Od ostalih destinacija popularnih za odmor su Grčka, Mađarska, Bugarska i Turska;
- od populacije koja provodi odmor u Srbiji najviše ih je navelo sledeće destinacije kao svoje odredište za odmor (rangirane prema broju odgovora): Zlatibor, Vrnjačka banja, Fruška gora, Soko banja, Beograd, Kopaonik, Novi Sad, Bela Crkva i Tara;
- populacija koja provodi odmor u Srbiji u proseku troši 22 evra po danu po osobi;
- od ukupne populacije koja ide na odmor čak 30% ih uopšte ne rezerviše smeštaj, dok ih veliki broj rezerviše direktno (34%). Ostali načini su putem putničke agencije (15%), te putem turističkog operatora (2%). Ovde je vrlo važno napomenuti da mali broj domaćih turista vrši rezervaciju putem Interneta;
- glavni izvor informacija o destinaciji za odmor uglavnom predstavljaju prijatelji (29%), zatim se informacije traže putem turističkih agencija (11%), novina (8%), Interneta (3%), kataloga turističkih operatera (2%), te raznih časopisa (2%).

Perspektivni se razvoj srpskog turističkog tržišta nužno mora vezati s očekivanim rastom diskrecionog dohotka namenjenim putovanjima. Sadašnji registrovani bruto nacionalni dohodak po glavi stanovnika ne može opravdati realno visoku turističku aktivnost stanovništva R. Srbije, posebno u inostranstvo. Procenjuje se da sadašnji bruto per capita dohodak predstavlja donju granicu koja omogućava internacionalna putovanja do 10% stanovništva, a domaća, koja su ionako fokusirana na jeftina,

niskokvalitetna i često socijalno posredovana turistička putovanja, do 25% stanovništva (Stamenković, 2006, 80).

U Srbiji postoji određen stepen kulture putovanja koja je nasleđena iz prošlih vremena, pa se sa eventualnim privrednim rastom od 6 do 7 % mogao ostvariti veći broj ne samo putovanja u inostranstvo, nego i sve više u kvalitetnije objekte srpske turističke ponude koji su u procesu rehabilitacije i nove izgradnje. Ukoliko bi u narednih 4 do 5 godina, nacionalni bruto proizvod po glavi stanovnika bio preko 5 hiljada evra, realna turistička tražnja domaćeg turističkog tržišta R. Srbije, bi se mogla udvostručiti. Razvoj turizma u R. Srbiji, posebno nakon dovišetka privatizacije, pronalaženja novih modela korišćenja banjskog turizma i posebno obnove i izgradnje novih turističkih projekata u R. Srbiji, sve više bi trebalo da se bazira na ekonomskoj tražnji domaćeg tržišta, umesto socijalnoj kako je to često bio slučaj do danas.

Mogućnosti održivog razvoja turizma u Republici Srbiji

Stvaranje održive budućnosti u oblasti ekonomije, društvenog razvoja i zaštite životne sredine zahteva da društvo, vlade, organizacije i pojedinci, razmisle o tome kako koriste resurse, kako sprovode akcije za zajedničke ciljeve i šta zapravo žele da postignu. Svojim ponašanjem i navikama pojedinci često nanose nepopravljivu štetu koja pretili opstanku i naše vrste i naše planete. Održivi razvoj nudi mogućnost za novi kurs, za novi put ka boljoj budućnosti. Danas se održivi razvoj definiše i kao proces adaptivnog upravljanja i sistematskog načina razmišljanja koji zahteva kreativnost, fleksibilnost i kritičnost (Paunković i ostali, 2009, 480). Održivi turizam je najfunkcionalniji ukoliko se realizuje sa najmanje poremećaja ekoloških odnosa i procesa u datom prostoru. Planiranje koje prethodi održivom turizmu je pozitivno, za razliku od negativnog saniranja posledica. Pozitivni uticaj održivog turizma na prirodnu baštinu se ogleda u zaštiti od drugih delatnosti. Održivi turizam utiče na zakonsko regulisanje statusa prirodnih dobara, što je izraženo na primerima nacionalnih parkova, prirodnih rezervata, objekata svetske prirodne baštine, objekata sa liste svetske rezerve biosfere. Pozitivan efekat turizma je što podstiče svest ljudi o zaštićenim prirodnim dobrima. Neadekvatno osmišljen i predimenzioniran turizam uslovljava negativne pojave i procese: zagađenje vazduha, vode, zemljišta, promene flore i faune, buku, degradaciju pejzaža. Neophodna su ograničenja u broju posetilaca prirodnih resursa. Evidentne su problematične kolizije koje se odnose na neplanski pristup i nesprovođenje

planova, degradiranje prirodne baštine turističkom izgradnjom. Na konflikte i komplementarnost u odnosu održivi turizam – životna sredina neophodno je ukazivati objektivno u širokim društvenim razmerama. Razvoj turizma je najbolji ako je planski i počiva na savremenim zahtevima održivog razvoja koji u prvi plan stavljaju takvo uređenje prostora za potrebe turizma da ono bude bez narušavanja osnovnih ekoloških zakonitosti, bez obzira da li je reč o zakonom zaštićenim objektima (nacionalni parkovi, prirodni rezervati i sl.), ili prirodi u celini. Uz zaštitu prirode favorizuje se održanje i unapređenje njenih turističkih vrednosti. U tom smislu važno je uvažavati i primenjivati integrisani monitoring. U politici razvoja turizma kao nezaobilaznog i značajnog sektora, R. Srbija mora napraviti snažan i kvalitetan zaokret prema novom pristupu usklađivanja turističkog razvoja koji minimalno ugrožava životnu sredinu. Razvoj održivog turizma predstavlja dobru osnovu za unapređenje međusektorske saradnje u svim domenima i na svim nivoima, uz skretanje pažnje na vrednosti koje klasični turizam nije valorizovao na pravi način (zaštićena područja, kulturna baština, itd.).

Srbija je geografski i teritorijalno posmatrano mala zemlja, ali sa realno izuzetno jakim predispozicijama za razvoj turizma. Prirodne i antropogene atraktivnosti i vrednosti koje se nalaze na teritoriji Republike Srbije daju prepoznatljivu specifičnu notu turističkoj ponudi Srbije i čine je jedinstvenom i različitim u odnosu na druge destinacije u ovom delu Evrope. Počev od krajnjeg severa Srbije i Paličkog i Ludoškog jezera, preko Carske bare, Zasavice, belocrkvanskih jezera, nacionalnog parka Fruška gora, nacionalnog parka Đerdap, nacionalnog parka Tara, Mokre gore, prirodnih mostova – prerasti i reka ponornica pre svega u Homolju i Negotinskoj krajini, još uvek nedovoljno istraženih pećina Istočne Srbije, bogatstva Stare planine, "okamenjenih svatova" - Đavolje varoši kod Kuršumlije, R. Srbija predstavlja riznicu prirodnih retkosti i zahvaljujući tome postaje sve privlačnije turističko odredište ljubitelja divlje i netaknute prirode. Obilje prirodnih lepota, bogatstvo biodiverziteta, predstavljaju izuzetno značajnu bazu za razvoj različitih vidova turizama. Ovo se pre svega odnosi na mogućnosti upražnjavanja sportsko-rekreativnih aktivnosti kako u letnjoj tako i u zimskoj sezoni. Zdravstveni, wellness i spa turizam u brojnim srpskim banjama i prirodnim lečilištima još uvek predstavljaju nedovoljno iskorišćen turistički potencijal R. Srbije. Poseban segment u turističkoj ponudi R. Srbije predstavljaju mogućnosti bavljenja adrenalinskim sportovima. Lovni i ribolovni turizam takođe predstavljaju značajni segment srpske turističke ponude. Pri svemu ovome treba posebno akcentovati sam

geografski položaj R. Srbije, gde R. Srbija predstavlja vrlo privlačno tranzitno područje od zapada i severa ka jugu i istoku Evrope i dalje na jug i istok ka Maloj Aziji.

Dakle, karakteristike prostora, posebno geografsko-saobraćajnog položaja, hidrografije, biljnog i životinjskog sveta, klime i ostalih prirodnih obeležja u Srbiji mogu predstavljati dobru osnovu za razvoj turističke privrede, odnosno za uključivanje R. Srbije u najvažnije međunarodne turističke tokove i pravce. Međutim, treba imati u vidu da znatan deo prirodnih resursa tek treba da bude uključen, na osnovu strategijskog prilagođavanja, a u tome jeste selektivan i tržišno orjentisan strategijski razvoj. Prioritet mogu biti nacionalni parkovi (Đerdap, Tara, Kopaonik, Golija, Fruška gora i Šar-planina), koji su veliki rezervati zaštićene prirode i koji na teritoriji 18 opština obuhvataju posebne turističke resurse. Etno, kulturno, istorijsko i društveno nasleđe uopšte predstavlja snažan skup antropogenih vrednosti i činilaca razvoja turizma na području R. Srbije. Najznačajniji antropogeni resursi su ugrađeni u osnovu raspoloživih ukupnih turističkih vrednosti R. Srbije. Antropogena raznovrsnost obuhvata, ne samo izuzetno vredne kulturno-istorijske spomenike, nego i sadržaje vezane za život i običaje naroda. Odnosno, bitni su tu i originalni tipovi naselja i narodna arhitektura, folklor i dr. (Čerović, 2002, 215).

Ruralni turizam - razvojna šansa ruralnih područja Republike Srbije

Turizam je danas jedna od najrazvijenijih industrija sveta, u kojoj deluje preko 2 miliona preduzeća (99% MSP), u kojima je zaposleno preko 8 miliona ljudi (Živković, 2012, 101). Globalna kretanja na turističkom tržištu obeležena su sve većom raznolikošću formi turizma i trendom pomeranja od masovnog ka individualnim oblicima turizma, što ruralnom turizmu otvara perspektive na svetskom turističkom tržištu.

Ruralni turizam je koncept koji se po definiciji koja je navedena u Strategiji razvoja turizma Republike Srbije definiše kao spektar aktivnosti, usluga i dodatnih sadržaja u ruralnim područjima, uglavnom u organizaciji ruralnog stanovništva. Ruralni turizam treba da se razvija na porodičnim gazdinstvima sa ciljem da se privuče određeni broj turista i stvore dodatni prihodi. Ovaj proizvod se bazira na principima održivosti, pa stoga turistima nudi elemente seoske sredine, prirodu, te prezentuje tradicionalnu gostoljubivost i životne vrednosti lokalnog stanovništva i kao takav je

poluga ekonomskog razvoja i podizanja životnog standarda u ruralnim zajednicama. Evropa je u poslednjih nekoliko decenija svetski lider u ponudi ruralnog turizma, a ostvareni trendovi pokazuju da će to i ostati u narednoj deceniji. U svetu je registrovano između 600.000 i 1.000.000 gazdinstava koja pružaju usluge ruralnog turizma, poseduju između 6 i 12 miliona kreveta i obezbeđuju od 1,5 do 3 miliona radnih mesta. U Srbiji se prema mnogim procenama ruralnim turizmom bavi preko 300 domaćinstava. U ponudi se nalazi oko 2.500 ležajeva (Hopić, 2009, 16)

Ruralni turizam je širok pojam koji obuhvata u svojim okvirima više različitih vrsta turizma: turizam na seoskom gazdinstvu, rezidencijalni turizam, zavičajni turizam, avaturistički turizam, sportsko-rekreativni turizam, zdravstveni turizam, edukativni turizam, tranzitni turizam, kamping turizam, nautički, kontinentalni turizam, verski turizam, lovni turizam, ribolovni turizam, vinski turizam, gastronomski turizam, prirodi bliski turizam, eko-turizam, mešoviti vidovi, itd. (Kušen, 2006, 127-133).

U pronalaženju novog identiteta i pravaca razvoja privrede seoskih naselja R. Srbije realno je prihvatiti nove trendove Evrope i zemalja koje su već prošle period tranzicije, adaptiranjem i dopunjavanjem dosadašnje uloge sela i seoskih područja diverzifikovanom ponudom i uvođenjem turizma kao jedne od osnovnih aktivnosti. Uprkos čestom menjanju granica zemlje, Srbija je još uvek Panonska (ravničarska), Šumadijska (brdsko-brežuljkasta) i planinska zemlja, te njen geomorfološki diverzitet, zajedno sa socijalnim specifičnostima ovih oblasti, podržava raznovrsnu ponudu u razvoju seoskog turizma. U ovom trenutku podsticanje i podrška bržem razvoju privrednih aktivnosti u seoskim sredinama i razvoj ljudskih potencijala u oblasti ruralnog razvoja od krucijalne je važnosti. Uspostavljanje dobre saradnje između svih ključnih aktera i jačanje socijalnog kapitala, kroz podizanje svesti o zaštiti životne sredine i održivom korišćenju svih seoskih resursa (prirodnih, kulturno-istorijskog nasleđa), umnogome bi doprinelo razvoju sela Srbije. U implementaciji održivog razvoja može se identifikovati niz mogućnosti za saradnju i sektorsku integraciju životne sredine, ruralnog razvoja i turizma, uključujući održivi ruralni razvoj koji povezuje održivu poljoprivredu, mere očuvanja prirode i održivi turizam da bi se postigli društveni, ekonomski i ciljevi očuvanja životne sredine na selu, kao i marketing turizma u regionu na osnovu prirodnog i kulturnog nasleđa i karakterističnih poljoprivrednih proizvoda (Živković, 2010, 6).

Zaključak

Tržišni trendovi kreću se u korist ruralnog turizma, što potvrđuju procene Svetske turističke organizacije. Tražnja u poslednjih petnaest godina pokazuje jasan rast. Najveće stope godišnjeg povećanja od oko 25% su zabeležene u nekim od zemalja južne i istočne Evrope. Opšte promene turističke tražnje i ponašanja idu evidentno u korist seoskog turističkog proizvoda. Savremena dešavanja i prisutni trendovi na tržištu turističkih proizvoda pokazuju značajne inovacije i diversifikaciju u grupi specifičnih turističkih proizvoda (posmatranje prirode, brdski biciklizam, lov i ribolov, pešačenje, rafting, paragliding, jahanje, obilazak kulturnih i prirodnih baština, biciklizam, planinarenje, alpsko i nordijsko skijanje, sankanje, snoubord, plovidbe čamcem i rečne ekspedicije, slobodno penjanje uz stene, kampovanje, različite vrste brdskih relija pod što težim i komplikovanijim stazama uz ispunjavanje različitih zadataka tokom vožnje, istraživanje i edukacije, obilazak, proučavanje kanjona i pećina, fitnes, aerobik i sl.). Dati procesi odvijaju se uporedo sa unapređenjem i proširenjem postojeće ponude i u zavisnosti od starosti turista i njihovih preferencija. Održivi razvoj ruralnog turizma je neophodan je R. Srbiji. Potreban je zbog diverzifikacije seoske privrede i preživljavanja njihovih veoma svojstvenih kulturnih i environmentalnih vrednosti. Potreban je jer se na tržištu sve više traži ova vrsta ličnog, individualnog i nestandardizovanog turističkog proizvoda. U osetljivom seoskom okruženju održive su samo njegove inicijative malog obima koje ne podržavaju masovni turizam. Naravno, održivi razvoj ruralnog turizma potreban je i turističkoj privredi kao celini.

Reference

1. Bakić, O. (2008). *Marketing u turizmu*. Fakultet za uslužni biznis, Sremska Kamenica.
2. Čerović, S. (2002). *Strategijski menadžment turističke privrede Srbije*. Beograd.
3. European Travel Commission. (2006.). *Tourism Trends for Europe*.
4. Hopić, S. (2009). *Ruralni razvoj u Srbiji*. Stalna konferencija gradova i opština, Beograd
5. Kušen, E. (2006). *Turizam na seljačkom gospodarstvu*. Turizam 7-8, Hrvatska turistička zajednica i Institut za turizam, Zagreb.
6. OECD. (1987). *Tourism policy and international tourism*. Paris.

7. Paunković, J. i ostali. (2009). *Programi edukacije za održivi biznis u lokalnim zajednicama zemalja u tranziciji*. ECOLOGICA, UDC: 374.71.014.54: 339.13.025.88.
8. Popcorn, F. (1992). *The Popcorn Report: Revolutionary Trend Predictions for Marketing in the 1990s*. Century Business, Ney York.
9. Rabotić, B. (2012). *Selektivni oblici turizma*. Visoka turistička škola strukovnih studija, Beograd.
10. Radosavljević, M. (2006). *Prirodna atrakcija kao faktor uspešnosti turizma*. ECOLOGICA , br. 12, UDC: 502.6.7:379.845.003.2-861. Beograd.
11. Razović, M. (2008.). *Globalizacija i turizam*. Međunarodni kongres – Era nove ekonomije i novih zanimanja, Split.
12. Simonović, D. i sar. (2008). *Ruralni razvoj i ruralni turizam*. Agromreža, Beograd.
13. Stamenković, Lj. (2006). *Religiozni turizam i pravoslavlje*. PMF, Departman za geografiju, turizam i hotelijerstvo, Novi Sad.
14. Strategic Marketing Reasarch. 2010
15. Vasojević, M. (2009). *Karakteristike razvoja turizma u Evropskoj uniji*. Fakultet za turistički i hotelijerski menadžment, Beograd.
16. Živković, B. (2010). *Promocija turističkih potencijala ruralnih sredina*. Majska konferencija o strategijskom menadžmentu, Tehnički fakultet Bor, ISBN:978-86-80987-77-4
17. Živković, B. (2010). *Perspektive održivog razvoja turizma opštine Žagubica*. KPC Jovan Šerbanović, Žagubica, ISBN:978-86-916109-0-6

CONTEMPORARY TRENDS IN TOURISM AND THEIR IMPACT ON THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF TOURISM IN RURAL AREAS IN THE REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: Growing interest of tourists for rural regions and their intention to spend their holidays and perform their hobby activities there, has a hundred years long tradition and a complex structure into which the twentieth century trends have been interwoven. Ever growing significance of the tertiary industry in comparison to the primary and secondary ones together with the constant growth of the environmental awareness and the overall tendency of getting back to nature and healthy life principles represent only a few starting factors in the chain of those factors which gave rise to the growing interest for the rural tourist industry and its development as well as for this type of holiday making. Owing to the current trends, recreation and rural tourist industry are often considered as the sources of the economic recovery of the rural regions. We are, of course, aware of the fact that rural tourism industry may offer job opportunities for the manpower surplus and another potential source of profit making in the rural areas. This paper analyses the effect of the current trends on the sustainable tourist industry development in the rural areas of the Republic of Serbia with the emphasis placed on the economic impact that tourist industry could make as well as the jeopardy which could result from a chaotic development of the tourist industry.

Keywords: tourism, sustainable development, rural areas