

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

*Redaktori*

*Vlastimir Leković*

*Petar Veselinović*

**UNIVERZITET U KRAGUJEVCU  
EKONOMSKI FAKULTET**

**2018**

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

**Redaktori  
Vlastimir Leković  
Petar Veselinović**

**UNIVERZITET U KRAGUJEVCU - EKONOMSKI FAKULTET**

**Izdavač**

Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu

**Za Izdavača**

Dekan Fakulteta, Petar Veselinović

**Recenzenti**

Ljubinka Joksimović  
Slobodan Cvetanović  
Boban Stojanović  
Slavica Manić

**Redaktori**

Vlastimir Leković  
Petar Veselinović

**Štampanje Zbornika radova finansijski je podržalo  
Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja  
Republike Srbije, Rešenje broj: 451-03-00388/2018-14**

**Tehnička priprema**

Biljana Petković

**Štampa**

Univerzal - Čačak

Tiraž - 150

ISBN 978-86-6091-079-2

© Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu 2018

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

PREGOVOR.....	VII
---------------	-----

### UVODNI REFERATI

<b>O društvenoj odgovornosti glavnog toka ekonomske nauke i implikacijama za Republiku Srbiju</b> Vlastimir Leković .....	3
<b>Privredni rast i institucionalna tranzicija</b> Edvard Jakopin .....	25
<b>Ekonomska stabilnost i održivi razvoj privrede Republike Srbije: Izazovi u narednom periodu</b> Petar Veselinović .....	27
<b>Završni račun tri programske vlade u Republici Srbiji</b> Miroljub Labus.....	47

### REFERATI

<b>Vlasnička prava i ekonomski rast: Stilizovane činjenice u tranzicionom kontekstu</b> Vladan Ivanović.....	81
<b>Ekonomski rast zemalja Zapadnog Balkna: Nizak kvalitet i neizgrađenost institucija kao nedostajući faktor</b> Slobodan Cvetanović, Danijela Despotović i Igor Mladenović .....	83
<b>Kvalitet zaposlenosti: Od pristojne do prekarne zaposlenosti, Srbija i EU</b> Ljubinka Joksimović .....	99
<b>Preduzetnički odgovori na vertikalnu institucionalnu neusklađenost</b> Slavica Manić i Jelena Grković .....	115
<b>Determinante privrednog razvoja Republike Srbije u funkciji prevazilaženja „zamke“ srednje razvijenosti</b> Vladimir Mihajlović i Gordana Marjanović .....	131

<b>Konkurencija, tržišna koncentracija i indikatori profitabilnosti u bankarskom sektoru i sektoru dobrovoljnih penzijskih fondova u Republici Srbiji</b> Boban Stojanović i Zorana Kostić .....	147
<b>Mesto i uloga javnih preduzeća u strukturi savremenih tržišnih privreda: Pouke za Republiku Srbiju</b> Dragan Petrović, Zoran Stefanović i Branislav Mitrović .....	165
<b>Politički budžetski ciklusi u tranzicionim ekonomijama</b> Ljubivoje Radonjić .....	181
<b>Efekti antikonzekurentskih poslovnih praksi kompanija na razvojne perspektive privrede</b> Miloje Obradović, Siniša Milošević i Ivana Dragić .....	197
<b>Penzijski fondovi kao institucionalni investitori na finansijskim tržištima</b> Milena Jakšić, Violeta Todorović i Nenad Tomić .....	209
<b>Reforme poreskih sistema u EU: Instrukcije za Republiku Srbiju</b> Srđan Đinđić .....	227
<b>Strukturne promene u spoljnoj trgovini u funkciji rasta i razvoja privrede Republike Srbije</b> Miloš Todorović, Ivan Marković i Aleksandar Đorđević .....	255
<b>Spoljnoekonomska neravnoteža u Republici Srbiji i okruženju: Stanje i trendovi</b> Tijana Tubić Ćurčić, Nenad Janković i Nenad Stanišić .....	265
<b>Održivi rast izvoza kao pretpostavka makroekonomske stabilnosti srpske privrede</b> Ivan Božović i Jelena Božović .....	283
<b>Etička uverenja zaposlenih u bankarskom sektoru Srbije</b> Jelena Božović i Andriana Milošević .....	293
<b>Resursni potencijal i perspektive razvoja organske poljoprivrede u Republici Srbiji</b> Lela Ristić, Nikola Bošković i Mirjana Knežević .....	305
<b>Politika inovacija MSPP kao faktor održivog razvoja u tranzicionom okruženju</b> Vladimir Mitrović i Ivana Mitrović .....	325
<b>Trgovinska politika Republike Srbije u savremenim tržišnim uslovima</b> Sreten Ćuzović, Svetlana Sokolov Mladenović i Đorđe Ćuzović .....	343

<b>Ekonomski i društveni značaj otvaranja aerodroma Morava Lađevci</b> Marija Petrović Ranđelović i Dalibor Miletić .....	361
<b>Komparativna analiza regulative interne revizije u Republici Srbiji i Evropskoj uniji</b> Biljana Jovković .....	379
<b>Institucionalna ograničenja konkurentnosti privrede Republike Srbije u procesu priključivanja Evropskoj uniji</b> Marija Radulović .....	397
<b>Produktivnost kao ključna determinanta konkurentnosti nacionalnih ekonomija</b> Aleksandra Pešterac .....	415
<b>Izvozne performanse i konkurentnost privrede Republike Srbije</b> Jelena Živković .....	433



## PREDGOVOR

Zbornik radova, naslovljen *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Republike Srbije*, rezultat je istoimenog tradicionalnog Naučnog skupa, održanog 5. aprila 2018. na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Kragujevcu. Organizator Naučnog skupa je Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, u saradnji sa Savezom ekonomista Srbije. U Zborniku radova publikuju se četiri uvodna referata i dvadesettri referata, koje su učesnici Naučnog skupa prezentirali.

Podnosioci uvodnih referata razmatrali su relevantna pitanja privrednog rasta i održivog razvoja u Republici Srbiji. Istaknute su negativne implikacije glavnog toka ekonomske nauke za aktuelno stanje ekonomije i društva, usled nametanja neoliberalnog koncepta kao jedinstvene paradigme za sve ekonomije i neuvazavanja istorijskih, kulturoloških, razvojnih, resursnih i drugih specifičnosti svake zemlje pojedinačno. Na taj način se, jednostranim prikazivanjem ekonomske stvarnosti, uzrokuju dalekosežno negativne ekonomske i društvene posledice, čiji su pojavni oblici ekonomska stagnacija, izražene ekonomske nejednakosti, rast siromaštva, problem nezaposlenosti, rast unutrašnje i spoljne zaduženosti i sl. Kao ozbiljan problem zemalja u tranziciji, apostrofirana je zarobljenost u institucionalnoj tranziciji, jer su institucije prethodnog političkog i ekonomskog sistema napuštene, a izgradnja novih tržišnih institucija odvija se sporo, parcijalno i neefikasno. Takvo stanje institucija pogoduje sve većoj korupciji, koja dodatno razara postojeće institucije, što na neposredan način uzrokuje smanjenje produktivnosti, konkurentnosti, privrednog rasta, povećanje dohodovne nejednakosti i smanjenje blagostanja. S obzirom da neuspešna institucionalna tranzicija i neefikasnost institucija korespondiraju usporenom privrednom rastu, nesporna je potreba izgradnje i razvoja kvalitetnih, efikasnih i inkluzivnih političkih i ekonomskih institucija. Uz navedeno, potrebno je iskoristiti pozitivne makroekonomske indikatore za unapređenje sistemskih pretpostavki, sprovođenje strukturnih reformi, rast investicija, povećanje konkurentnosti, kako bi se stvorili podsticaji za ubzanje ekonomskog rasta i održivi razvoj. Na taj način bi se, ako ne prevazišla, onda makar ublažila izrazita privredna neuravnoteženost, sa formiranim bazičnim debalansima, koji su ograničenje za održivost rasta.

Uz navedene ključne aspekte institucionalne determinisanosti privrednog rasta i razvoja, učesnici Naučnog skupa su razmatrali relevantna pitanja vlasničkih prava, kvaliteta zaposlenosti, koju karakteriše sve veća zastupljenost



prekarne zaposlenosti, politike zaštite konkurencije, strukturnih promena, funkcionisanja i razvoja finansijskog sistema, strukturnih promena u spoljnoj trgovini i spoljnotrgovinske neravnoteže, razvoja agrobiznisa i organske poljoprivrede, trgovinske politike.

Shodno ulozi vlasničkih prava, kao ključnog preduslova ekonomske efikasnosti, razmatraju se mehanizmi uticaja vlasničkih prava na finansijski sistem, trgovinu, konkurenciju, preduzetništvo i tehnologiju, kao i podsticaja pojedinaca i preduzeća za smanjenje transakcionih troškova i povećanje ekonomske efikasnosti. Takođe, analizom kvaliteta ekonomskog rasta zemalja Zapadnog Balkana, utvrđuje se da je ograničavajući faktor ekonomskog rasta za zemlje koje su predmet istraživanja neizgrađenost institucija. Problemi fleksibilnih tržišta rada, opadajući uticaj radničkih sindikata i degradacija socijalne zaštite, što je dovelo do pojave novih formi zaposlenosti na račun standardnih radnih odnosa, nametnuli su pitanje kvaliteta zaposlenosti, koji je postao važniji od tradicionalnih indikatora, kao što su zaposlenost i nezaposlenost. Sve više je zastupljena prekarina zaposlenost, koju karakteriše nesigurnost, ili pretnja nesigurnošću kod zaposlenih. Funkcionisanje i razvoj finansijskog sistema, kao faktor efikasne alokacije slobodnih novčanih sredstava nesporna je potreba i interes svake ekonomije. U radovima se razmatraju relevantna pitanja funkcionisanja penzijskih fondova kao institucionalnih investitora, i bankarskog sektora. Takođe, u okviru poreskog sistema, ukazano je na potrebu reforme postojećeg poreza na dohodak građana, kao i poreza na dodatnu vrednost.

Održavanje naučnog Skupa i publikovanje zbornika radova *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Republike Srbije*, finansijski je podržalo Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

**Redaktori**

Kragujevac, maj 2018.

# **UVODNI REFERATI**



# O DRUŠTVENOJ ODGOVORNOSTI GLAVNOG TOKA EKONOMSKE NAUKE I IMPLIKACIJAMA ZA REPUBLIKU SRBIJU

Vlastimir Leković\*

*Vrlo često naučnici se toliko čvrsto drže određenih pretpostavki, ili su te pretpostavke toliko ukorenjene u mišljenju, da niko ne uviđa da su to samo pretpostavke.*

J. E. Stiglitz

U radu se ukazuje na nekonzistentnost između glavnog toka savremene ekonomske teorije i društveno-ekonomske stvarnosti. Naime, *mainstream* savremene ekonomske misli prikazuje slobodno-tržišnu ekonomiju kao idealno, jedino validno rešenje za sve privrede, što predstavlja neprimerenu simplifikaciju i apstrakciju realnih ekonomskih i društvenih odnosa. Zbog toga se njene implikacije za aktuelno stanje ekonomije i društva, koje se manifestuju u: ekonomskoj stagnaciji, izraženoj nejednakosti u raspodeli dohodaka, rastu siromaštva, problemu nezaposlenosti i dominaciji prekarne zaposlenosti, bezperspektivnosti za mlade, mogu izraziti jedinstvenom formulacijom - odsustvo društvene odgovornosti. Svrha rada je da se pokaže prisustvo jednostranosti u prikazivanju ekonomske stvarnosti od strane neoliberalne ekonomske misli i ukaže na dalekosežno negativne posledice nametanja neoliberalnog modela kao jedinstvenog rešenja za ekonomske probleme u svakoj zemlji.

**Ključne reči:** glavni tok ekonomske nauke, neoliberalizam, društvena odgovornost, ekonomske nejednakosti, ekonomska i društvena stvarnost

## Uvod

Tokom poslednjih decenija XX-og i prvih decenija XXI-og veka, neoliberalizam se nametnuo kao dominantna ekonomsko-politička doktrina društveno-ekonomskog razvoja. Nakon napuštanja socijalističkog načina privređivanja u zemljama Istočne i Centralne Evrope, povratak neoliberalizma proglašen je krajem istorije. Nedugo potom, Velika recesija upravo je uzrokovana sprovođenjem neoliberalnih politika - liberalizacije, deregulacije,

---

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

pre svega, kada je počelo da se postavlja pitanje validnosti same dominantne neoliberalne ideologije. Međutim, izgleda da je neoliberalna dogma taj udar preživela bez znatnijih posledica i ostala nedodirljiva, kao da drugačiji načini razmišljanja i delovanja ne postoje. Neoliberalizam se i dalje predstavlja kao rešenje krize i kao model kojim treba da bude organizovano funkcionisanje privrede. Međunarodni monetarni fond (MMF) i dalje nameće neoliberalne pakete ekonomske politike kao vid uslovljavanja zemalja koje im se obraćaju za pomoć. Shodno tome, na taj način se sprovodi institucionalizacija paradigme neoliberalne politike, koja ima dalekosežno štetne posledice.

Predmet istraživanja je neoliberalna ekonomska doktrina, za koju možemo da kažemo da je teorija političkih i ekonomskih praksi, koje naglašavaju da se ljudsko blagostanje na najbolji način može unaprediti oslobađanjem individualnih preduzetničkih sloboda i veština, unutar institucionalnog okvira koji karakteriše zaštita prava private svojine i slobodnog tržišta. Takođe, potrebno je naglasiti da je neoliberalizam ideologija koja je podržana od strane neoklasične ekonomske teorije. Shodno osnovnim stavovima neoklasične ekonomske teorije, neoliberalizam je filozofija u kojoj se delovanje tržišta vrednuje samo po sebi, odvojeno od bilo kakvog prethodnog odnosa sa proizvodnjom roba i usluga, i bez ikakvog pokušaja da ih opravda u smislu njihovog uticaja na proizvodnju roba i usluga. U tom konceptu, funkcionisanje tržišta i tržišne strukture smatra se etičkim samo po sebi, sposobno da deluje kao vodič za svaku ljudsku aktivnost i zamenjuje sva ranije postojeća etička uverenja (Treanor, 2005).

Cilj istraživanja predstavlja nastojanje da se ukaže na ograničenosti i jednostrano tumačenje ekonomske realnosti od strane neoliberalne ekonomske doktrine, koje, u skladu sa interesima krupnog kapitala, delovanje tržišta vrednuje odvojeno od društvene i ekonomske realnosti, a neoliberalni model nameće kao jedinu opciju validnu za sve ekonomske sisteme, s jedne strane, i na implikacije neliberalnog koncepta za aktuelnu ekonomsku i društvenu stvarnost, s druge strane.

Shodno definisanom predmetu i postavljenom cilju istraživanja, biće testirana naučna hipoteza da je neoliberalni ekonomski koncept, u skladu sa nekritičkim i jednostranim prikazivanjem slobodnog tržišnog mehanizma, kao bezalternativnog ekonomskog rešenja za sve zemlje, uzrokovao mnoge negativne ekonomske i društvene efekte.

Imajući u vidu složenost i kompleksnost razmatranih pitanja, u istraživanjima će biti korišćena kvalitativna metodologija, kao instrumentarijum koji omogućava da se celovitije i sveobuhvatno razmotri implikacija neoliberalnog teorijskog koncepta za društveno-ekonomsku realnost, koju

karakterišu: ekonomska stagnacija, izražene nejednakosti u raspodeli dohodaka, rast siromaštva, problem nezaposlenosti i dominacija prekarne zaposlenosti.

### **Ekonomija kao društveno odgovorna nauka**

Ekonomska nauka pripada porodici društvenih nauka, što implicira, neosporno, njenu obavezu da se na kritički i odgovoran način odnosi prema relevantnim pitanjima ekonomske i društvene stvarnosti, nudeći adekvatne teorijske i empirijske modele za uspešne ekonomske aktivnosti. To je jedini prihvatljiv put razvoja ekonomske teorije i njen ekonomski i društveni doprinos, koji se, na najneposredniji način, verifikuje kroz nivo usaglašenosti naučnog mišljenja sa ekonomskom i društvenom stvarnošću i ukazivanje na modele privrednog rasta koji će biti oslonac za održiv ekonomski i društveni razvoj. Polazeći od navedenog stava, postavlja se pitanje stanja savremene ekonomske teorije i njenog odnosa prema društvenoj i ekonomskoj stvarnosti, kao i njene odgovornosti za aktuelno stanje u ekonomiji i društvu.

Zaokret do kojeg je došlo u ekonomskoj nauci sredinom sedamdesetih godina XX-og veka i dominacija neoliberalnih koncepata odveo je ka apstraktnoj teoriji. Kao protivteža do tada vladajućoj kejnzijanskoj doktrini, neoliberalni koncept ekonomske teorije poprimio je metafizička svojstva i postao apologijom ideologije tržišne slobode i idealnih tržišnih struktura. U radu se ukazuje na ograničenja metodološkog, ekonomskog, ideološkog i istorijskog aspekta glavnog toka ekonomske misli, zbog čega on podstiče perpetuaciju neoliberalizma, pa usled takvog pristupa marginalizuje se društvena odgovornost ekonomske nauke. Naime, iako je društvena nauka, ekonomska nauka se više ne bavi etičkim, vrednosnim i moralnim pitanjima konkurencije, za šta se, pre više od jednog veka, zalagao T. Veblen, rodonačelnik institucionalne ekonomije, koji je još u tom periodu kritički opovrgao polazne principe neoklasične ekonomske teorije - koncept *homo oeconomicusa* i samoregulišuće svojstvo tržišnog mehanizma da uspostavlja i održava ravnotežno stanje.

Neoklasična ekonomska misao, koja je ključni pokretač i nosilac neoliberalizma, dobila je epitet glavnog toka (*mainstream-a*) savremene ekonomske teorije. Osmišljen u skladu sa interesima privatno-vlasničkog kapitala, a krupnog, pre svega, glavni tok kreira neoliberalni model ekonomske organizacije, koji se proglašava za jedinu opciju validnu za sve ekonomske sisteme. Istovremeno, liberalni postulati su nametnuti ekonomskoj nauci kao standardni obrazac ekonomskog promišljanja društveno-ekonomske realnosti. Može se reći da je neoliberalizam dobio oreol svojevrsne ideologije, čime je

sužen prostor za kritički odnos prema ekonomskoj stvarnosti savremenog društva.

Pri tome, teoretičari neoliberalne orijentacije izražavaju svojevrsnu nedoslednost, jer se zalažu za ničim ograničenu slobodno-tržišnu konkurenciju, ali, istovremeno, ne prihvataju slobodu u pogledu uvažavanja raznolikosti stanovišta u ekonomskim mišljenjima i istraživanjima. Usled toga je i došlo do redukcije ekonomske nauke i njene instrumentalizacije, što je najneposrednije ispoljeno kroz kreiranje i nametanje *Washingtonskog konsenzusa*. Njegovi zahtevi (definisani u deset tačaka), mogu se objediniti u jedinstven stav - neophodno je da se država povuče iz regulacije i upravljanja ekonomskim aktivnostima, a da se jedino obaveže da stvara siguran i podsticajan ambijent i makroekonomske uslove za slobodno odvijanje privatnih aktivnosti. Paradigma neoliberalizma je, svojom ideologizacijom i instrumentalizacijom, utkana u osnove ekonomije, politike i društva.

Neoklasična ekonomija, kao ključni nosilac neoliberalnog koncepta, zasnovana je na metodološkom individualizmu i fokusirana na *homo oeconomicusa*, odbacujući sve alternativne metodologije. Neoklasičari stoje na stanovištu da je metodološki individualizam aprioran i univerzalan metodološki postupak, koji predstavlja jedini metod istraživanja u društvenim naukama. Zapostavlja se činjenica da je ekonomija kompleksna disciplina, čije je istraživanje oblikovano, između ostalog, i sistemom društvenih vrednosti i društvenom svrhom. U nastojanjima neoliberala da ponude jedinstveno objašnjenje i rešenje za sva ekonomska pitanja, zanemaruje se činjenica da su društvo i ekonomija kompleksni i dinamični sistemi. Zbog takvog pristupa, izostalo je interesovanje za realne ekonomske probleme, kao što su, zaposlenost, raspodela dohodaka, nejednakost, siromaštvo, zaštita životne sredine.

Savremena ekonomska nauka je previše matematizirana, što ne znači da se ovim stavom negira potreba i svrsishodnost korišćenja matematičkih i statističkih metoda u ekonomskim istraživanjima. Problem se sastoji u tome što se preteranom matematičkom formalizacijom potiskuje rasprava o realnim ekonomskim i društvenim pojavama i otežava se njihovo razumevanje. Jednostrana primena kvantitativne ekonomske analize, kojom se vrši simulacija konkretne situacije i posmatra se šta će se dešavati, kada nije dopunjena kvalitativnom analizom, uvek rezultira neobjektivnim i ograničenim saznanjima o ekonomskoj i društvenoj stvarnosti. Ograničene su mogućnosti matematičkog tumačenja ekonomske realnosti, koju karakteriše složena ekonomska dinamika (Либман, 2008).

Preteranim matematiziranjem ekonomske realnosti, marginalizovano je slobodno i objektivno kritičko promišljanje ekonomskih, socijalnih i društvenih problema savremenog društva, sa stanovišta brige za opšte blagostanje,

dostojanstvo čoveka i društvenu pravdu. Umesto toga, formiran je čitav koncept statističko-matematičkog upravljanja ekonomijom, tzv. socijalni inženjering, koji je u funkciji objašnjavanja „istorijskog uspeha”. Svesno se marginalizuje obaveza ekonomske nauke da očuva kritičku poziciju u odnosu prema ideološkim mitovima, bilo da se radi o slobodnom tržištu ili državnoj intervenciji. Traženje i izbor optimalnih načina upravljanja ekonomskim procesima nije moguće bez kritičkog tumačenja sveta.

U skladu sa svojim metodološkim konceptom, glavni tok ekonomske nauke nije zainteresovan da prihvati realnost postojanja raznolikih metoda koji bi, pored matematičke interpretacije, mogli da doprinesu uspešnom rešavanju određenih problema? Odgovor leži u realnosti da je *mainstream* sklon metodološkom dogmatizmu i ubeđenju da je ponudio takav skup aksioma na kojima se zasniva razumevanje ekonomske stvarnosti koji se ne može opovrgnuti (Manić, 2009).

Osnovni aksiom glavnog toka ekonomske misli jeste stav da je tržište samoregulišuće, sposobno da funkcioniše i razvija se bez državne intervencije, obezbeđujući, istovremeno, povećanje efikasnosti, odnosno, visok stepen korišćenja proizvodnih faktora. Nekritički i jednostrano, glorifikuju se tržišna samobitnost, individualne inicijative, privatna svojina, ekonomske slobode i preduzetništvo, kako bi se, jačanjem uverenja u plodove rastuće ekonomske slobode, neoliberalni koncept prihvatio kao bezalternativno ekonomsko i društveno rešenje za sve zemlje. Međutim, potrebno je ukazati da nisu svi ekonomisti učestvovali u veličanju slobodno-tržišne ekonomije, iako joj je bio naklonjen veliki broj. J. Stiglitz (2013) ukazuje da se ekonomija pomerila od naučne discipline ka pukom navijanju za kapitalizam slobodnog tržišta. Pri tome, zanemaruje se činjenica da je ekonomija društvena nauka, koja treba da ima odgovoran odnos prema funkcionisanju kako ekonomije, tako i društva u celini.

### **Ograničenosti glavnog toka ekonomske teorije**

U kontekstu razmatranja relevantnih aspekata teorijskih jednostranosti glavnog toka savremene ekonomske teorije, ukazaćemo na neke od njegovih najznačajnijih dogmatskih stavova.

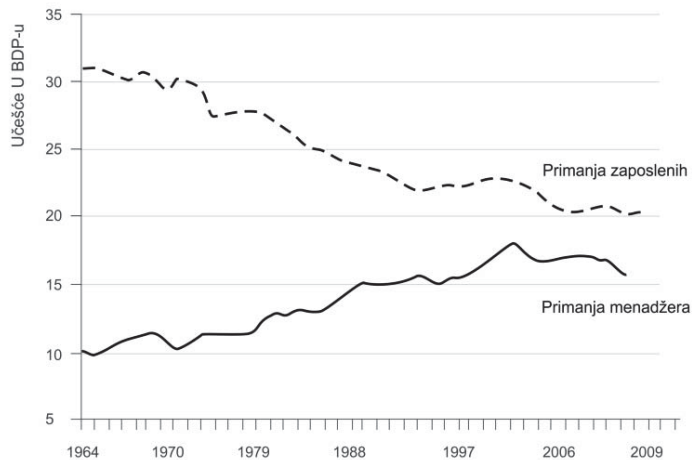
#### ***Slobodna tržišna ekonomija obezbeđuje rastuće ekonomsko i društveno blagostanje***

Na prvom mestu je dogma da je slobodna tržišna ekonomija garancija rastućeg ekonomskog i društvenog blagostanja. U tom smislu, lansirana je



poznata metafora o blagodetima konkurencije, koja deluje poput plime koja podiže sve brodove. Međutim, upravo navedena metafora ilustruje metodološku i svaku drugu ograničenost glavnog toka. Zanemaruje se činjenica da posle plime dolazi oseka, pa se, shodno tome, ništa ne kazuje kakvo će stanje ekonomskog i društvenog blagostanja biti posle oseke, koji će brodovi nastaviti i dalje uspešnu plovidbu, a koji će doživeti razne vrste nezgoda, uključujući i brodolome.

Ishod druge strane plime, argumentovano je prikazao J. Sachs (2011), u svojoj knjizi *The Price of Civilization*, u kojoj navodi da je u SAD, 1970-ih godina, učešće primanja menadžera u BDP-u iznosilo oko 10%, a plata ostalih zaposlenih oko 30%, dok je početkom XXI-og veka učešće primanja menadžera 20% BDP i da su se skoro izjednačila sa ukupnim primanjima ostalih zaposlenih (Slika 1). Ilustrujući rastuću nejednakost, on navodi podatak da je, sredinom 1970-ih, plata sto najbolje plaćenih menadžera bila deset puta veća od prosečne plate zaposlenog, a da je početkom XXI-og veka ona iznosila hiljadu prosečnih plata (Sachs, 2011).



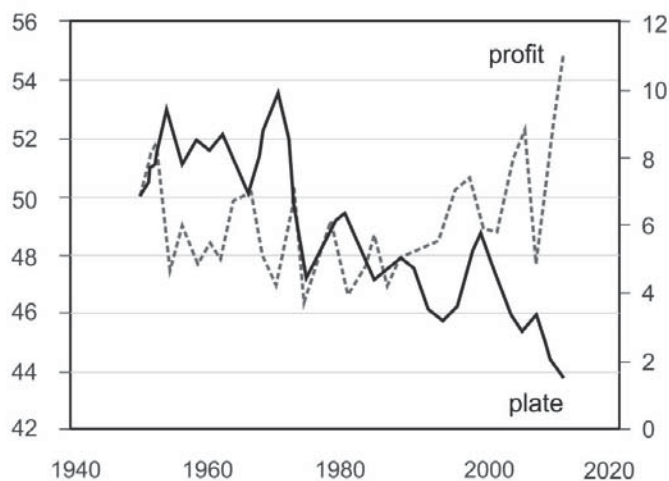
**Slika 1** Primanja menadžera i zaposlenih u SAD-u, u periodu 1970-2011.

Izvor: Sachs, 2011

Neoliberalna ekonomska politika, koja je uspela samo da obuzda inflaciju, nije rešila problem nezaposlenosti, već je merama kao što su fleksibilizacija tržišta radne snage problem samo produbila. Uništena je ranija moć sindikata, što je otvorilo put povećanju nejednakosti, jer više niko nije mogao da spreči stagnaciju plata dok su, istovremeno, profiti rasli. Istražujući kretanje učešća profita i plata u BDP-u u SAD, u periodu 1950-2012, J. Sachs (2011) je pokazao da su od početka 1980-ih godina profiti imali tendenciju rasta, dok su plate

opadale, da bi pred izbijanje Velike recesije, profiti imali vrtoglav, skoro vertikalan rast, dok su plate imale strmoglav pad (Slika 2).

Zbog uvećanja profita krupnog kapitala, žrtvovana su prava radničke klase i srednjeg sloja, odnosno, društva u celini. Rastuća nejednakost je najpogubnija posledica neoliberalnog koncepta, čije posledice su dalekosežne kako za razvoj ekonomije, tako i društva u celini (Stiglitz, 2015; Milanovic, 2016). Dominacijom neoliberalizma stvoreni su institucionalni uslovi za premeštanje društvenog bogatstva u privatni sektor, čime je država ostala bez sredstava za ulaganje u obrazovanje, zdravstvo i druge društvene sektore, koji pomažu da se smanje nejednakosti i siromaštvo. Umesto rešenja za problem nejednakosti, neoliberalna doktrina je podržava sa obrazloženjem da je uslov za podsticanje ekonomskog, a time i ukupnog razvoja (Drašković, 2015).



**Slika 2** Kretanje profita i zarada (kao % BDP) u SAD, u periodu 1950-2012.

Izvor: Sachs, 2011

Iz sistema vrednosti isključeni su moral, etičnost, jednakost, pravda. Dominacija neoliberalizma rezultirala je uspostavljanjem sistema koji se zasniva na hijerarhijskoj strukturi moći, po kriterijumu prava jačeg i moćnijeg. Neoliberalizam kao sistem zahteva institucionalizaciju prava jačeg i moćnijeg u svakom pogledu - ekonomskom, političkom, geostrateškom. Savremeni neoliberalizam nametnut je kao globalni um, kao globalna politika i globalna ekonomija, iz čega proizilazi i globalni pravni poredak, zasnovan na dominaciji najmoćnijih. Primer tog sistema je *Vašingtonski konsenzus*, koji je programirana struktura prilagođavanja globalnoj politici i ekonomiji pod uticajem SAD, sa neizbežnom ulogom međunarodnih finansijskih i ekonomskih institucija i

organizacija (MMF, SB, STO itd.), ali i privatne ekonomije i moćnih transnacionalnih korporacija, posredstvom kojih se nameće i kreira globalni ekonomski i politički sistem (Rodrik, 2008).

Političkim merama nacionalnih vlada, koje se kreiraju na osnovu zahteva nametnutih od strane Međunarodnog monetarnog fonda, malim i nerazvijenim zemljama, pre svega, uslovljava se ekonomska politika bazirana na restriktivnim merama fiskalne štednje, ne vodeći računa da su mere štednje u većini zemalja dovele do dvocifrene nezaposlenosti. Nerazvijenim i zemljama u tranziciji se ne odobrava kreiranje i sprovođenje sopstvene dugoročne razvojne strategije, bez čega su te zemlje osuđene na ekonomsko nazadovanje (Krugman, 2012).

Neoliberalizam je ekonomski koncept zasnovan na moći i sili manjine prema većini čovečanstva. U pitanju je koncept socijaldarvinizma, utemeljen na prirodnom pravu jačeg, egoističnijeg, pohlepnijeg. Ovaj koncept se na najizvesniji način ostvaruje u uslovima slobodnog tržišta, u vezi sa kojim je potrebno ukazati na dva bitna momenta:

- slobodna konkurencija je, u suštini, sučeljavanje ekonomskih subjekata koji imaju različitu ekonomsku moć, zbog čega je to borba slabih i jačih, čiji ishod je dobro poznat i nazvan je socijaldarvinizmom,
- o tome da slobodna konkurencija nužno rađa monopole, budući da se borba između krupnog i malog kapitala uvek završava propadanjem mnogih malih kapitalista, čiji kapital delimično prelazi u ruke njihovih osvajača, a delimično nestaje, pisao je još K. Marks u Kapitalu.

Dominirajuća teza savremene ekonomske teorije jeste da osnovu efikasnosti tržišne ekonomije predstavlja slobodno tržište, koje podrazumeva minimalno mešanje države, slobodnu konkurenciju i odsustvo monopola. Međutim, problem je u tome što se savremena ekonomija može nazvati slobodno-tržišnom samo uslovno. Posmatramo li globalnu ekonomiju, ona izgleda, u najboljem slučaju, kao veoma regulisano tržište, gde je slobodna konkurencija ograničena od strane moćnih međunarodnih ekonomskih organizacija i saveza, prirodnih ili državnih monopola. Shodno tome, svetsku ekonomiju možemo da okarakterišemo kao „regulisano monopolističko tržište“, gde mali broj međunarodnih robnih i finansijskih tržišta opslužuje znatan deo obrta kapitala. Na globalnom finansijskom tržištu dominira jedna valuta, koja se koristi kao osnovno sredstvo obračuna u međunarodnoj trgovini. Finansijska sfera razvijenih tržišnih ekonomija podržana je od strane države kroz sistem depozitnog osiguranja i specijalnih programa kao podrška likvidnosti. Najveće banke se proglašavaju sistemskim, računajući na državnu podršku u slučaju ozbiljnih finansijskih poteškoća (Stiglitz, 2013).

Takva monopolizacija nije slučajna. Konstantna volatilnost i neizvesnost, inherentna slobodnom tržištu, stvara krize i primorava ekonomske aktere da traže načine kako da se zaštite od njih. Uspostavljanje monopolske kontrole nad tržištima, u određenoj meri smanjuje nivo ekonomske nesigurnosti. Rezultat toga je da nestabilnost slobodnog tržišta zamenjuje stabilnost monopola. Zbog toga u razvijenim zemljama ekonomija slobodnog tržišta, kakvom je opisuje vladajuća ekonomska teorija danas, ne postoji u poslednjih sto godina. Od Velike depresije, rizici svojstveni tržišnoj ekonomiji namerno se minimiziraju kako bi se održao *status quo*, koji osigurava vodeću ulogu monopola. Kao rezultat toga, svet funkcioniše u uslovima visoko regulisane ekonomije, gde su kapital ili osnovna sredstva proizvodnje monopolizovani bilo od strane države, bilo od strane privatnih vlasnika. Stoga je logičan zaključak: pokušaji izgradnje slobodne tržišne ekonomije ne samo da povećavaju rizike za nacionalnu ekonomiju i društveni sferu, već suštinski vraćaju zemlju u prošlost, u fazu ekonomske evolucije.

### *Slobodna tržišna ekonomija je sinonim za ekonomsku efikasnost*

Druga dogma jeste da je slobodna tržišna ekonomija sinonim za efikasnu ekonomiju, što je, ujedno, i ključni postulat neoliberalnog koncepta. Primena ovog postulata neizbežno dovodi do sprovođenja koncepta povećanja učešća privatne imovine u privredi putem privatizacije, maksimalnog otvaranja domaćeg tržišta za strane investitore, uvođenja tržišnih elemenata u oblasti zdravstva, nauke i obrazovanja. Istovremeno, metode kojima se ocenjuju efikasnost tržišta i privatizacije, ne uzimaju u obzir ukupan zbir javnih rashoda koji prate funkcionisanje i reprodukciju privatne svojine. Stoga, procene ne uključuju negativne efekte koji proizilaze iz nepredvidljivosti i neizvesnosti koji se generišu stalno prisutnim rizicima tržišne ekonomije.

Rizik je sastavni element tržišnog sistema. S jedne strane, rizik prisiljava ekonomske subjekte da prate troškove proizvodnje i da pažljivo razmatraju investicije. On je pokretač razvijanja nove tehnologije i ubrzanja njihove implementacije. S druge strane, rizik dovodi do masovnog gubitka finansijskih, materijalnih i radnih resursa tokom kriza. Isti rizik stoji iza ogromnih troškova marketinga i lobiranja za robu i usluge, čija je stvarna vrednost za društvo i ekonomiju često u pitanju. Takva karakteristika slobodnog tržišta, kao stvarni prenos tehnologije u privatno vlasništvo (putem patentiranja), sama po sebi podriava konkurenciju i otežava tehnološki progres.

U današnjim okolnostima, izgradnja slobodne tržišne ekonomije predstavlja mit koji postoji samo u okviru ideologizirane ekonomske teorije. Realna savremena svetska ekonomija je ekonomija monopolističkog tipa, u kojoj se

rizici spontanog tržišnog razvoja umanjuju primenom regulative kroz zakonodavne mere, delovanje izvršne vlasti, aktivnosti globalnih monopolista, koji štite svoje uspostavljene poslovne interese. Monopoli maksimiziraju svoje prihode, uključujući prihode rentnog karaktera i u potpunosti su zaštićeni od konkurencije posredstvom privilegovanog pristupa finansijskim sredstvima, lobiranjem za korisno zakonodavstvo i bliske povezanosti sa vladama.

Koliko je ovaj sistem efikasan, može se proceniti na osnovu deficita u tržišnoj ekonomiji. Naime, ako je u socijalističkoj ekonomiji deficit bio izražen u odsustvu robe u slobodnoj prodaji, u tržišnoj ekonomiji on se izražava u nepristupačnosti robe za veliki deo stanovništva. To proizilazi iz činjenice da mnoga domaćinstva nemaju pristup stanovanju, zdravstvenoj zaštiti, obrazovanju, automobilima, kućnim aparatima, hrani, odeći, jer su suviše skupi, što dovodi do „dobrovoljne“ apstinencije konzumiranja velikog broja roba i usluga.

### ***Globalizacija i liberalna tržišta obezbeđuju neospornu blagodat***

Treća dogma jeste nametanje stava da globalizacija i slobodna tržišta, po sebi, obezbeđuju neospornu blagodat. Globalno tržište kapitala, dobara i resursa, režim globalne trgovine, globalna sredstva komunikacionih i transportnih sredstava, nezapamćena mobilnost radnih resursa i turista, promenili su savremeni svet do neprepoznatljivosti. Internet, pametni telefoni i tableti svuda su se probili. Istovremeno, uz ovo materijalno bogatstvo sve je jače izraženo raslojavanje između zemalja i socijalnih grupa po nivou blagostanja. Sve je više regionalnih konflikata i nestabilnosti, a svetska ekonomija se suočava sa ozbiljnim krizama. Navedeno implicira zakonomerno pitanje: Zašto?

Odgovor se nalazi u činjenici da globalizacija nije osigurala integraciju različitih ideja i kultura. Nije došlo do očekivanog rasta blagostanja različitih zemalja, kao i njihovog razvoja. Globalizacija u savremenom svetu bazira se na standardizaciji reprodukcije kapitala. Budući da je svetska ekonomija svojevrсно monopolističko tržište, globalizacija nije ništa drugo do nametanje pravila igre od strane najsnažnijih monopolista. Ovakav koncept dovodi do ozbiljne fragmentacije nacionalne ekonomije posredstvom procesa globalne podele rada. U uslovima globalne podele rada, uvođenjem slobodne trgovine i neograničenog ulaska stranih investitora na domaće tržište, domaća industrija počinje rapidno da pada, što potvrđuje i iskustvo Republike Srbije. Ne postoje uslovi za ravnopravnu konkurenciju sa uvozom, zbog čega se čitave domaće industrije zatvaraju. Zadržava se delimična kontrola samo nad infrastrukturom, a ekonomske krize se kontinuirano povećavaju. Vladama zemalja u razvoju i tranzicionih zemalja nameće se zahtev za sprovođenjem, takozvanih,

strukturnih reformi. Ovim reformama smanjuje se lokalni monopol, državni ili privatni, koji prihvata ulogu mlađeg partnera, a infrastruktura se postepeno transferiše u vlasništvo globalnih konkurenata koji nisu odgovorni za razvoj ove zemlje, već iz nje apsorbuju prihode. Ilustracija je nekontrolisan izvoz kapitala iz Republike Srbije.

U navedenim uslovima, troškovi i profiti posredstvom globalne podele rada uspešno su optimizovani, pri čemu se interesi zemlje ne uzimaju u obzir. Rezultat takvog koncepta jeste nacionalna ekonomija koja je izgubila kontrolu nad svojim resursima, kao i svoju suverenost. Krajnji ishod je da se nacionalna ekonomija transformiše i člana regionalnih ekonomija. Ova okolnost dovodi do jačanja procesa regionalnog samoopredeljenja, uz zahtev za autonomnom i političkom nezavisnošću. Međutim, politička nezavisnost novih aktera u kontekstu globalizacije ne ostvaruje se u statusu prave suverenosti. Njihova kontrola nad sopstvenom ekonomijom je veoma uslovna.

### *Neuključivanje u proces globalizacije vodi u izolaciju i zaostajanje*

Četvrta dogma neoklasične ekonomije jeste stav da neuključivanje u proces globalizacije, u skladu sa standardnim pravilima, predstavlja put ka izolaciji i zaostajanju. Kontrola reprodukcije kapitala, u skladu sa globalnom standardizacijom zakonodavnih, pravosudnih i trgovinskih pravila po receptima najsnažnijih monopolista, dovela je do marginalizacije (kroz privatizaciju, stečaj, spajanja i akvizicije) svih drugih ekonomskih aktera. Ukoliko bi se lokalni monopolisti suprotstavljali navedenim procesima, pritisak bi se pomerao sa ekonomskog na politički nivo. U tom slučaju, od nacionalne vlade se zahteva sprovođenje strukturnih reformi. Cilj ovih reformi nije povećanje ekonomske efikasnosti, već reformisanje reprodukcije kapitala, pri čemu se domaćim proizvođačima, kako bi im se smanjila konkurentnost, uskraćuju strukturne prednosti (poreski podsticaji, carinska zaštita, ograničenja za učešće stranog kapitala u strateškim industrijama, i sl). Bilans nacionalne ekonomije u navedenom razvoju, po pravilu je negativan.

U navedenim uslovima, zalaganje za uspešan razvoj nacionalne ekonomije i očuvanje državne suverenosti nije nepromišljen odnos prema „neumitnom“ procesu globalizacije, već politika koja ima za cilj očuvanje ekonomskog suvereniteta. Takav suverenitet podržava političku samostalnost zemlje u istoj meri kao i vojni potencijal. Osim toga, postojanje ekonomskog suvereniteta, odgovorno ponašanje vlade, omogućavaju efikasno rešavanje protivurečnosti između regiona zemlje i njenog centra. Korišćenje efekata globalizacije u cilju povećanja efikasnosti nacionalne ekonomije u jednoj zemlji moguće je samo kroz kontrolu procesa reprodukcije kapitala i slobodne trgovine.

## Realnost neoklasične ekonomske teorije

Nauka koja ignoriše suštinske aspekte društveno-ekonomske realnosti, ne samo da je nemoćna u predviđanju te realnosti, već je opasna jer kreira takve teorijske modele koji su u stanju da destruktivno utiču na samu realnost. Glavni tok ekonomske nauke svodi se na konstruisanje matematičkih modela, sa potpunim zanemarivanjem kako istorije ekonomije, tako i istorije ekonomske misli, uz apstrahovanje institucionalnih i organizacionih aspekata savremene ekonomije. Tako uspostavljeni ekonomski i matematički modeli ne mogu se koristiti za rešavanje konkretnih situacija u privredi. Ilustracija takvog parcijalnog pristupa jeste izostanak razmatranja uzajamne povezanosti finansijske i realne ekonomije, korporativnih i globalnih finansijskih mreža. Zato je i bilo moguće da zastupnici stanovišta glavnog toka savremene ekonomije nisu bili u stanju da predvide Veliku recesiju i da ukažu šta je potrebno učiniti da bi se ona sprečila i ne samo to, sve do poslednjeg dana pre izbivanja krize, *mainstream* je, zajedno sa vladajućom elitom, „slavio“ uspešnost i visoku profitabilnost sistema „spekulativnog kapitalizma“, koji je uspostavljen tokom poslednje tri decenije koje su prethodile krizi. Zbog takve jednostranosti, bila je moguća tvrdnja teoretičara glavnog toka da se radi samo o finansijskoj krizi, koja se neće „preliti“ u realni sektor. Navedena pitanja impliciraju stav da ekonomska teorija nije u stanju da analitički objasni ne samo karakter krize, već ni da predloži adekvatna rešenja za njeno prevazilaženje. Zbog toga je za celovitije shvatanje i tumačenje društveno-ekonomske realnosti, neophodno kombinovanje studija modelovanja sa proučavanjem ekonomske istorije, ekonomske misli i savremenih institucionalnih i organizacionih struktura ekonomije.

Za kritički stav prema neoklasičnoj teoriji, možda je najbolje poslužiti se shvatanjima onih ekonomista koji su bili zagovornici, a u nekim situacijama su bili u poziciji da utiču na sprovođenje ekonomskih politika koje su bile produkt ovog pravca. Jedan od najpozvanijih savremenih ekonomista, koji ima kritički sud prema glavnom toku ekonomske misli je J. Sachs (2011), koji je tokom poslednjih decenija XX-og veka bio jedan od najpoznatijih zagovornika politike MMF-a, i među najuticajnijim savetnicima vlada mnogih zemalja, uključujući i SFRJ, u kojima je zastupao koncept *Washingtonskog konsenzusa* i sprovođenje politike deregulacije, liberalizacije, privatizacije. Ovih koncepata i ideja Sachs se odrekao u vreme Velike recesije, 2008-2009, kada počinje da se deklarise učenicom P. Samjuelsona i zagovornikom mešovite privrede i državne regulacije, i otvorenim protivnikom neoliberalizma. U knjizi *The Price of Civilization* (2011), J. Sachs kritikuje monetarizam i pohlepu američke elite, zalažući se za povratak „zlatne ere“ regulisane ekonomije 1940-ih-1970-ih godina.

On izražava svoju zabrinutost za stanje u SAD, jer je ekonomska kriza pokazala duboku, zastrašujuću i kontinuiranu degradaciju američke nacionalne moći, politike i kulture. Američka ekonomija sve više služi samo uskom delu društva, jer je previše super bogatih, u rukama upravljačkog menadžmenta korporacija skoncentrisana je moć, usled čega je zapostavljena njihova društvena odgovornost. Ničim ograničena pohlepa, koja je u porastu, ne vodi ka stvarnoj slobodi, već korporativnom kriminalu i prevarama, ne doprinosi demokratiji, već ostvarivanju posebnih, uskih interesa. Zbog toga se vraća konceptu mešovite ekonomije, jer tržište samo po sebi nema mehanizam za ostvarivanje tri osnovna cilja - efikasnost, jednakost i održivost, pa je neophodno da tržišni sistem bude dopunjen državnim institucijama.

Međunarodni monetarni fond (MMF), kao ključna institucija posredstvom koje se sprovodi politika neoliberalizma, uključio se u debate o neoliberalizmu. Trojica visoko rangiranih ekonomista MMF-a (Ostry, Loungani & Furceri, 2016), napisali su studiju *Neoliberalizam: Preskupo plaćen*, u kojoj opisuju kako se neoliberalna politika širila planetom Zemljom u poslednje tri decenije i kako su u sve više država, društvene i političke institucije poklekle pred zakonima slobodnog tržišta. Dovodeći u pitanje koristi neoliberalizma, oni ukazuju da neoliberalne politike, umesto da podstiču ekonomski rast, rezultiraju povećanjem nejednakosti, što dovodi do ugrožavanja ekonomske uspešnosti.

Postavlja se pitanje - da li takva ekonomska nauka, koja se nalazi pod neposrednim uticajem vladajuće elite, može da stvara teorijske modele sadašnjeg sistema koji uključuju realne faktore njegovog potencijalnog rušenja? Od odgovora na ovo pitanje zavisi prognostička sposobnost nauke. Za stvaranje realnih prognoza, neophodno je odustati od kreiranja jedinstvenog modela koji će biti najbolji za sve ekonomije i za sva društva. Kriza je pokazala da je zanemarivanje realnih polaznih pretpostavki ekonomske teorije, u čemu je grešio *mainstream*, skupo koštao samu ekonomsku teoriju.

Ocena posledica krize za ekonomsku nauku zavisi od brojnih faktora, pre svega, od načina shvatanja prirode same krize i od ocene predkriznog stanja nauke. Oni ekonomisti koji krizu 2008-2009. karakterišu kao normalan ciklus, ili kao posledicu pogrešne državne politike, a stanje nauke kao prilično zadovoljavajuće, ne prihvataju stav da će pod uticajem krize i u ekonomskoj nauci doći do značajnih promena. Pažnja će biti posvećena problemima cikličnosti rasta, makroekonomskog rizika, zadacima državnog anticikličnog regulisanja, ali napuštanje osnovnih teorijskih pozicija *mainstream*-a se ne razmatra. Ne prihvata se realnost da globalna ekonomska kriza nije obična ciklična kriza, već kriza sistema. Reč je o krizi sistema, ne u smislu krize osnova tržišno-kapitalističkog sistema, već je u pitanju kriza konkretnog modela tog sistema koja se razvija 80-ih i 90-ih godina XX-og veka. Zastupnici ovakvog



stava smatraju da postojeća forma kapitalizma treba biti reformisana, a teorija *mainstream*-a potrebno je da bude podvrgnuta reviziji.

Nesporno je da svaka teorija predstavlja pojednostavljenje stvarnosti, zbog čega od teorija ne treba očekivati praktične preporuke. Realnost je složena i podložna kontinuiranim promenama. Istovremeno, u uslovima ozbiljnije krize i suočavanja sa njenim posledicama, ekonomisti bi mogli nastupiti sa praktičnim savetima. Međutim, takva tendencija nije karakterisala *mainstream* ekonomiju. Ona pokušava da dokaže kontraproduktivnu prirodu državne intervencije u samoregulisanoj tržišnoj sistemu i rešenje vidi u konstruisanju modela dinamičke (stohastičke) opšte ravnoteže, stvarajući iluziju mogućnosti prognoziranja i regulisanja ekonomskog rasta.

Okolnosti nastanka Velike recesije i traženje rešenja za njeno prevazilaženje, pokazale su štetnost potiskivanja kejnsovskog učenja od strane neoliberalnih koncepata, kojim su ponuđene stare doktrinarne forme o superiornosti slobodnog tržišta i njegovoj sposobnosti da automatski održava ekonomsku ravnotežu i omogućava ubrzani ekonomski rast i blagostanje. Ekonomska realnost je još jednom potvrdila ispravnost Kejnsovih teorijskih stavova i praktičnih preporuka (Кругман, 2012). Naime, kada se društvo suočava sa ekonomskim poremećajima, krizom, ekonomskim zaostajanjem, nedovoljnim korišćenjem ljudskih i materijalnih resursa, njihovo prevazilaženje moguće je jedino delovanjem ukupne zajednice, a ne pojedinačnim akcijama. Potvrđeno je da za društvene teorije ne važi pravilo da su nova saznanja i nove teorije zaista bolja i istinitija od starih (Skidelsky, 2011).

Ilustracija navedene teze jeste politika, takozvanog, nemešanja države u aktivnosti finansijskog sektora u zemljama Zapada. Formalno, takav pristup se ispoljava u prepuštanju korporacija i institucija finansijskog sektora (banaka, berzi, investicionih i osiguravajućih kompanija, platnog sistema i sl.) nedržavnim ekonomskim agentima. Istovremeno, država aktivno reguliše finansijski sektor i njegovu delatnost posredstvom centralne banke, ministarstva finansija, antimonopolskog nadzora, sprovođenja zakona i drugih agencija. Pored toga, na nivou globalne ekonomije ostvaruje se nadnacionalna regulacija u formi Bazelskih standarda, odluka G20, Svetske trgovinske organizacije, Evropske komisije i drugih međunarodnih organizacija (Кирман, Коландер, Фельмер и др, 2010).

Na taj način, ako se oslobodimo ideoloških klišeja, sledi činjenica da je državno regulisanje ekonomije i finansija, u ovoj ili onoj formi, prisutna svuda i uvek. Stoga je izučavanje problema povezanih sa državnom regulacijom neophodno razmatrati kao važan prioritet teorijskih i primenjenih naučnih istraživanja (Piketi, 2015).

Ideološki uticaj na ekonomsku teoriju uvek je bio značajan i dovodio je do stvaranja teorijskih mitova, pomoću kojih se nastoji dokazati visoka efikasnost određenih ekonomskih sistema. Vrlo često teorijska mitologija stremi ka dominaciji, postajući agresivnom i netrpeljivom kada ekonomski sistem koji opravdava počinje da opada. To se nastavlja dok se mitovi ne uruše pod uticajem ekonomske stvarnosti, ili se zamenjuju novom mitologijom.

Dominirajuća ekonomska ideologija nameće slobodno tržište, preduzetničku inicijativu, neophodnost konkurencije kao jedine moguće načine stvaranja materijalnog blagostanja društva i njegovih članova. Ekonomska misao glavnog toka previše lako zalazi na teren ideologije, sužava izbore i nameće gotova rešenja. Pojednostavljena verzija ove mitologije ubeđuje široku javnost da poveruje u to, da upornim radom, preduzimanjem inicijative i znanjem engleskog jezika, svako može da postane milioner.

Međutim, obaveza objektivnih ekonomskih istraživanja jeste da se kritički razmotri ekonomska realnost, koja je prekrivena ideološkom fasadom ekonomskih mitologija, kao i realni pokretači i unutrašnji mehanizmi ekonomskih struktura. Sa tog stanovišta, neophodno je da se ukaže na zablude dijametralno suprotnih ideoloških koncepata, sa stanovišta njihovih stvarnih efekata. Na taj način, moguće je doći do saznanja o nekonzistentnosti između teorijskih postulata i ekonomske realnosti, što je jedina istinska brana od ideoloških dogmi različitih uverenja. Potrebno je prihvatiti realnost da se ekonomija ne svodi samo na efikasnost i rast, već da se ekonomska načela odražavaju na pravičnost i socijalnu politiku. Pri tome, načela trebaju biti dopunjena specifičnostima institucionalne organizacije i, na odgovarajući način, prilagođena lokalnom kontekstu. Ekonomija kao nauka, i njena konkretna primena kroz odgovarajuće koncepte ekonomske politike, ne napreduje postizanjem konsenzusa o jednom ispravnom modelu ili teoriji koja će odgovoriti na sva postavljena pitanja, već produbljivanjem razumevanja raznolikosti kauzalnih odnosa.

## **Implikacije neoliberalizma za Republiku Srbiju**

Implikacije neoliberalnog ekonomskog koncepta za Republiku Srbiju su višestruke, ali se najneposrednije ispoljavaju u modelu ekonomskih politika koje se kreiraju i sprovode u poslednjih osamnaest godina. Posledice takve ekonomske politike evidentne su kada se ima u vidu stanje domaće ekonomije, kao i društva u celini. Prisutna je višegodišnja ekonomska stagnacija, mereno ostvarenim ekonomskim rastom, niska stopa zaposlenosti i visoka nezaposlenost, mlade školovane radne snage, pre svega, koja jedini izlaz vidi u odlasku iz zemlje, opadajućem životnom standardu, koji ilustruju - najniža

prosečna zarada u Evropi, 25% stanovništva na rubu siromaštva, tri četvrtine zaposlenih prima zadaru koja je manja od republičkog proseka, što ilustruje prisustvo izraženo visokih nejednakosti. Ne uviđa se da problem nejednakosti nije samo socijalni, već i prvorazredni društveno-ekonomski problem, koji je ograničenje za ekonomski prosperitet (Leković, 2015).

Umesto da se akcenat stavi na izgradnju kvalitetnih i efikasnih, inkluzivnih ekonomskih i političkih institucija, uspostavljanje vladavine prava i razvijanje konkurentskog ambijenta, kao pretpostavki za ostvarivanje dugoročno održivog dinamičnog ekonomskog rasta (Leković, 2017), imperativno su nametnuti zahtevi za ostvarivanje stabilizacije, sprovođenje liberalizacije i privatizacije, kao osnovnih elemenata *Washingtonskog konsenzusa*. U uslovima nekontrolisane liberalizacije i odsustva bilo kakve zaštite domaće privrede, došlo je do njenog gušenja i do deindustrijalizacije Zemlje. U Republici Srbiji, kao i u svakoj drugoj zemlji, nema ekonomskog prosperiteta bez reindustrijalizacije zemlje, bez konkurentne industrijske proizvodnje koja jedino može da omogući dinamične stope ekonomskog rasta i rasta bagostanja uopšte, jer je u svim uspešnim ekonomijama industrija ključni pokretač i nosilac razvoja.

Uprkos navedenom stanju, malo je konstruktivnih ideja kojima bi se izvršio pritisak na političku elitu da kreira samostalnu razvojnu ekonomsku politiku. Danas je najaktuelnija ideja o digitalizaciji kao razvojnoj šansi R. Srbije, kao da se na taj način može pokrenuti dinamičniji ekonomski rast. Nesporno je da je digitalizacija bitna podrška realnoj ekonomiji i društvu u celini, ali se njen doprinos meri koliko je ona u stanju da, pružanjem digitalne podrške, doprinese da realni sektor, a industrija, pre svega, podigne nivo svoje uspešnosti i da unapredi svoju konkurentnost, čime bi se povećali izvozni efekti.

Kako je moguće da se uporno nameće i sprovodi model ekonomske politike koji nema za rezultat boljitak za sve. Glorifikuje se fiskalna konsolidacija, koja je uspešno sprovedena na teret građana, čija su primanja umanjena, i javnog sektora koji je u obavezi da državi uplaćuje ostvareni profit, što će se dugoročno negativno odraziti na uspešnost javnih preduzeća koja će se suočavati sa problemom tehnološke i ekonomske degradacije. Kako je moguće da se ne slede modeli ekonomskih sistema i ekonomskih politika koji su doprineli da se uspešno prevaziđe nerazvijenost, poput Istočnoazijskih zemalja, ili da se iz stanja stagnacije ubrzano pokrene ekonomski prosperitet, kao što je najnoviji slučaj Portugalije. Umesto takvog pristupa, domaća ekonomska nauka je u začaranom krugu apstraktnih teorija i neoliberalne ideologije, čime se podržava neuspešni vladajući koncept ekonomske politike. Neka se, kao argument za sprovođenje neoliberalnih politika i sistemskih rešenja, navede primer makar

jedne ekonomije koja je, u poslednjih devedeset godina, ostvarila uspešan i održiv model razvoja koji se bazirao na idejama liberalizma.

Skoro svi naponi vlade usmereni su na privlačenje stranih investicija, uprkos brojnim iskustvima kao i sprovedenim istraživanjima kojima je pokazano da strani kapital ne donosi razvoj, jer to i nije njegov cilj. A obezbeđenje slobodnog protoka za strani kapital jedna je od ključnih premise neoliberalnog koncepta ekonomije, koji je upravo i bitan promoter interesa krupnog kapitala. Strani kapital je došao, prvenstveno, da ostvari zaradu i da izvlači kapital iz zemlje domaćina. Tako su strane banke, u periodu 2001-2017, iz R. Srbije iznele preko 28 milijardi evra, što prevazilazi iznos spoljnog duga Republike Srbije. Prema podacima NBS, neto profit koje su banke ostvarile u 2017. iznosio je 53,5 milijardi dinara, što predstavlja rast za 63,1% u odnosu na 2016. Logično je pitanje: ako je R. Srbija ostvarila ekonomski rast od 1,8%, na osnovu čega su banke mogle da ostvare tako enormno visok rast profita?

Uostalom, ako se strane investicije u privredu Republike Srbije toliko pozitivno odražavaju na parametre ekonomske uspešnosti, zašto se od javnosti skrivaju ugovori sa stranim investitorima. Da li to strani investitor ima nešto što za njega predstavlja toliko značajnu poslovnu tajnu zbog koje ne želi da obelodani uslove pod kojim je uložio svoj kapital u Republiku Srbiju, ili Vlada Republike Srbije skriva od svojih poreskih obveznika budžetska sredstva koja transferiše stranim investitorima, kao i razne druge olakšice koje strani investitori dobijaju. Evidentno je da je u pitanju, isključivo, drugi razlog. Kada bi ugovori sa stranim ulagačima bili dostupni javnosti, svakako bi se razotkrilo ko koga investira - strani investitori u Srbiju ili Srbija strane investiture. Zbog toga je neophodno odgovornije i transparentnije ponašanje vlade i njenih ministara, a pre svega, kada su u pitanju finansijski podaci.

Kada se radi o stranim investicijama, poučno je iskustvo EU, koja za R. Srbiju nema alternativu. Radi se o tome da su, krajem 2017, ministri ekonomije Nemačke, Italije i Francuske predložili Evropskoj komisiji da se blokiraju strane investicije iz zemalja koje nisu u sastavu EU, ili da se za strane investitore uvedu ograničenja, kako bi se zaštitila domaća ekonomija od moguće preprodaje evropskih inovativnih tehnologija. Da li bi Evropska komisija tolerisala identičan stav Vlade Republike Srbije?

Ključni aspekti aktivnosti koje mogu da preokrenu razvojni tok ekonomije i društva su: izgradnja efikasne države, koja će biti na usluzi svim građanima ravnopravno, a ne samo vladajućoj političkoj i ekonomskoj nomenklaturi, izgradnja inkluzivnih političkih i ekonomskih institucija (Asemoglu i Robinson, 2014), uspostavljanje vladavine prava, napuštanje pogubnog neoliberalnog modela privređivanja, definisanje razvojne strategije, čiju će osnovu

predstavljati reindustrijalizacija domaće privrede (Leković, 2016). To je jedini način kojim je moguće: obezbediti pristojno zapošljavanje i povećanje blagostanja, odnosno, kvaliteta života građana R. Srbije, ostvariti održiv dinamičan ekonomski rast i pravednu raspodelu nacionalnog dohotka, jer bez veće jednakosti nije moguća ni ekonomska efikasnost.

Zalaganje za ekonomsku i socijalnu jednakost tradicionalno se smatra antitezom ekonomskim slobodama. Ali, iskustva iz prošlosti i sa početka XXI-og veka pokazuju da je protivurečnost između njih realna. Međutim, svetska i domaća teorija i praksa pružaju dovoljno uverljivih argumenata da je moguća efektivna kombinacija ovih principa. Veća jednakost nije prepreka, već uslov ekonomske slobode i efikasnosti savremene ekonomije, u slučaju da porezi ne ograničavaju kreativno preduzetništvo, a da socijalni transferi ne reprodukuju socijalni parazitizam, već da podstiču razvoj stručne kompetentnosti i ljudskih kvaliteta svih članova društva. Na taj način, politika preraspodele neće biti ograničenje, već pokretač progressa savremene ekonomije. Osnova jedinstva pravičnosti i efikasnosti savremene ekonomije sastoji se u tome, što su joj neophodne kreativne sposobnosti većine, a ne samo uskog elitnog sloja.

Osnovni kriterijumi za uspeh makroekonomske politike ne bi trebalo da budu samo kvantitativni pokazatelji rasta BDP-a, već značajnije poboljšanje kvalitativnih parametara koji se izražavaju u indeksu ljudskog razvoja, napretku tehnologije i dosledna usklađenost sa standardima zaštite životne sredine. Bez sumnje, u eri globalizacije, koja je pokazala kako pozitivne, tako i negativne aspekte socijaldemokratskih i neoliberalnih projekata, model razvoja ne može, i ne treba da ponavlja prošlost, ali treba da uzima u obzir kako pozitivne, tako i negativne lekcije proteklih decenija. Naš cilj treba da bude traganje za novim modelom socijalno i ekološki orijentisane ekonomije, u kojem će se tržište i država organski dopunjavati, obezbeđujući tehnološki razvoj i blagostanje za sve. Tržište ima svoju ulogu motivatora za rast efikasnosti i inovativnosti, ali nevidljiva ruka tržišta, sama po sebi, ne može da obezbedi balansiran socijalno orijentisan razvoj. Društvo i država kao zastupnik njegovih interesa treba da bude moderator savremene ekonomije, a ne noćni čuvar, koji se isključivo stara o održavanju pravila igre slobodnog tržišta i zaštiti privatnog vlasništva. Konkretno, to znači da su savremenoj ekonomiji neophodni srednjoročni i dugoročni razvojni programi i indikativno planiranje, čiji će mehanizmi implementacije biti državna selektivna regulacija i aktivna industrijska politika, koja omogućava državi da, putem indirektnih metoda i direktnih investicija, utiče na proizvodnju, poboljšanje njene strukture, uspostavljanje i sprovođenje socijalnih, humanitarnih prioriteta razvoja tržišne ekonomije.

## Zaključak

Bitna karakteristika savremene ekonomske nauke, a njenog glavnog toka, pre svega, jeste nepostojanje konzistentnosti sa aktuelnom društvenom i ekonomskom stvarnošću. Takav stav u odnosu na realne ekonomske i društvene pojave i procese opredeljen je svojevrstnim ideologiziranjem glavnog toka ekonomske misli, koji se stavio u funkciju promotera i zaštitnika interesa privatnog kapitala, a krupnog, pre svega. U funkciji prikriivanja realnog stanja ekonomije i društva, ekonomske analize pripadnika glavnog toka svode se na konstruisanje nepouzdanih matematičkih modela, koji u realnim uslovima imaju ograničen značaj, zbog čega ne pružaju mogućnost za rešavanje konkretnih ekonomskih problema.

Shodno stavu da je jedino slobodno tržišna privreda efiksna, što je ključni argument neoliberalizma, nametnuta je politika kojom se favorizuje privatna svojina u svim ekonomskim i društvenim sferama, a od države se jedino zahteva da pruži zaštitu privatnoj svojini i da garantuje izvršavanja ugovorne obaveze. Pri tome se u potpunosti apstrahuju ukupni javni troškovi, koji su rezultat državnog finansiranja kojim se funkcionisanje i reprodukcija privatnog kapitala čini uspešnijim. Ilustracija su razne vrste subvencija, poreskih olakšica i drugih pogodnosti koje država daje vlasnicima kapitala, a stranog, pre svega.

Nesporno je da smisao ekonomske nauke nije u tome da formuliše jedinstvene i obavezujuće ekonomske koncepte, kao jedino prihvatljive modele funkcionisanja ekonomskih sistema, već da, na osnovu kritičkog pristupa, na objektivan i sveobuhvatan način razmatra relevantna ekonomske pitanja i, na osnovu toga, pruži validnu argumentaciju za razumevanje raznolikosti kauzalnih ekonomskih i društvenih odnosa, što omogućava da se dođe do koncepta funkcionisanja i razvoja ekonomije u skladu sa specifičnostima, raspoloživim potencijalima, potrebama i interesima svake zemlje pojedinačno.

Rezultat dominacije neoliberalnog ekonomskog koncepta u privredi R. Srbije je višegodišnja ekonomska kriza, što potvrđuje hipotezu rada. Nepovoljan trend makroekonomskih indikatora ukazuje na neophodnost napuštanja modela koji je privredu doveo u postojeće nepovoljno stanje. Za prevazilaženje takvog stanja i stvaranje uslova za pokretanje kvalitetnog ekonomskog rasta i razvoja, neophodan je novi model ekonomskog rasta i ekonomskih politika, koje će biti bazirane na unapređivanju proizvodne sfere. Centralni zadatak treba da bude intenziviranje proizvodnih aktivnosti i povećanje nivoa konkurentnosti na domaćem i inostranom tržištu. Jedan od ključnih oslonaca novog modela rasta jeste uklanjanje postojećih institucionalnih ograničenja za dinamičniji i kvalitetniji ekonomski rast. Prvenstveno se misli na unapređivanje poslovnog ambijenta, koji će, stvaranjem i poštovanjem pravila igre na tržištu, doprineti

podizanju nivoa konkurentnosti i biti podsticajan za domaće i strane investitore. Ovakav pristup podrazumeva formiranje i jačanje razvojnih institucija, čije funkcionisanje treba da bude komplementarno sa konkurentskim tržištem.

## Zahvalnica

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

## Reference

1. Asemoglu, D. i Robinson, Dž. A. (2014). *Zašto narodi propadaju: Poreklo moći, prosperiteta i siromaštva*. Beograd, Republika Srbija: Clio.
2. Drašković, B. (2015). Neoliberalna doktrina i ekonomska politika u Srbiji. U I. Stošić (Ur.). *Strukturne promene u Srbiji - Dosadašnji rezultati i perspektive* (str. 15-31). Beograd, Republika Srbija: Institut ekonomskih nauka.
3. Drašković, B. i Brnjas, Z. (2016). Problemi ekonomskog i društvenog razvoja Srbije. U J. Minović, I. Stošić, D. Bodroža i B. Drašković (Ur.). *Pravci strukturnih promena u procesu pristupanja Evropskoj uniji* (str. 11-37). Beograd, Republika Srbija: Institut ekonomskih nauka.
4. Кирман, А., Коландер, Д., Фельмер Г. и др. (2010). Финансовый кризис и провалы современной экономической науки. *Вопросы экономики*, 6, 10-25.
5. Krugman, P. (2012). *End This Depression. Now!* New York, NY: W. W. Norton & Company.
6. Lekovic, V. (2015). Determinants of economic (in)equality and its implications for sustainable economic development. *Economic Horizons*, 17(2), 79-94. doi:10.5937/ekonhor1502081L
7. Leković, V. (2016). Determinisanost ekonomske uspešnosti kvalitetom institucionalne infrastrukture. U J. Minović, D. Bodroža, I. Stošić i B. Drašković (Ur.). *Pravci strukturnih promena u procesu pristupanja Evropskoj uniji* (str. 49-66). Beograd, Republika Srbija: Institut ekonomskih nauka.
8. Leković, V. (2017). Ekonomska realnost Republike Srbije determinisana karakterom institucija i makroekonomske politike. U V. Leković (Ur.). *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Republike Srbije* (str. 43-61). Kragujevac, Republika Srbija: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
9. Либман, А. (2008). Теоретические и эмпирические исследования в современной экономике: Проблемы коммуникации. *Вопросы экономики*, 6, 4-19.
10. Manić, S. (2009). *Kontroverze o ekonomskoj metodologiji*. Beograd, Republika Srbija: Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu.

11. Milanović, B. (2016). *Globalna nejednakost: Novi pristup za doba globalizacije*. Novi Sad, Republika Srbija: Akademska knjiga.
12. Ostry, J. D., Loungani, P., & Furceri, D. (2016). Neoliberalism: Oversold? *Finance & Development*, 53(2), 38-41.
13. Piketi, T. (2015). *Kapital u XXI veku*. Novi Sad, Republika Srbija: Akademska knjiga.
14. Rodrik, D. (2008). Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform. *Panoeconomicus*, 55(2), 135-156. doi:10.2298/PAN0802135R
15. Sachs, J. (2011). *The Price of Civilization*. New York, NY: Random House.
16. Skidelsky, R. (2011). *Keynes: Povratak velikana*. Zagreb, Croatia: Algoritam.
17. Stein, H. (2012). The Neoliberal Policy Paradigm and the Great Recession. *Panoeconomicus*, 59(4), 421-440. doi:10.2298/PAN1204421S
18. Stiglic, Dž. E. (2013). *Slobodan pad: Amerika, slobodna tržišta i slom svetske privrede*. Novi Sad, Republika Srbija: Akademska knjiga.
19. Stiglitz, J. E. (2015). *The Great Divide: Unequal Societies and What We Can Do About Them*. New York, NY: London, UK: W. W. Norton & Company.
20. Treanor, P. (2005). *Neoliberalism: Origins, Theory, Definition*. Retrieved March 18, 2018, from <http://web.inter.nl.net/users/Paul.Treanor/neoliberalism.html>

## ABOUT SOCIAL RESPONSIBILITY OF THE MAINSTREAM OF ECONOMIC SCIENCE AND IMPLICATIONS FOR THE REPUBLIC OF SERBIA

The paper points to the lack of consistency between the mainstream of contemporary economic theory and socio-economic reality. Namely, the *mainstream* of contemporary economic thought shows the free-market-economy as an ideal, only valid solution for all economies, which represents an inappropriate simplification and abstraction of real economic and social relations. Therefore, its implications for the current state of economy and society, expressed in: economic stagnation, pronounced inequality in the distribution of income, the growth of poverty, the problem of unemployment and the dominance of precarious employment, lack of perspective for youth, can be synthesized in a unique formulation - the absence of social responsibility. The purpose of the paper is to show the presence of one-sidedness in the presentation of economic reality by neoliberal economic thought and to point to the far-reaching negative consequences of imposing the neoliberal model as a unique solution for economic problems in each country.

**Keywords:** mainstream of economic science, neoliberalism, social responsibility, economic inequalities, economic and social reality





# PRIVREDNI RAST I INSTITUCIONALNA TRANZICIJA

**Edvard Jakopin\***

Da li se tranzicione države JIE nalaze zarobljene u institucionalnoj tranziciji? Institucionalna tranzicija koja traje skoro tri decenije, u Srbiji skoro dve, započela je brzim uništavanjem institucija iz prethodnog političkog i ekonomskog sistema, ali, izgradnja novih tržišnih institucija se odvija sporo, neefikasno i parcijalno. Srbija je izgubila tri decenije privrednog rasta i razvoja, što potvrđuje ekonomsku zakonitost da je potrebno dvostruko više vremena vratiti sistem u prethodni ekvilibrijum od dužine vremena u kome se sistem nalazio van ravnoteže. Prosečan rast za 17 tranzicionih godina od 3% je nedovoljan da se nadoknadi ogroman zaostatak iz devedesetih godina prošlog veka. Istraživački doprinos u radu fokusiran je na analizu međuzavisnosti privrednog rasta i izgradnje institucija. Poseban rakurs je usmeren na faktor korupcije koji razara institucije u svim tranzicionim državama, smanjuje privredni rast, produktivnost i negativno utiče na privlačenje SDI.

**Ključne reči:** privredni rast, institucionalna tranzicija, korupcija

---

\* Ministarstvo privrede, edvard.jakopin@privreda.gov.rs  
Univerzitet Metropolitan, Fakultet za menadžment, edvard.jakopin@metropolitan.ac.rs

## ECONOMIC GROWTH AND INSTITUTIONAL TRANSITION

Whether the transitional countries of SEE are trapped in the institutional transition? Institutional transition that lasts almost three decades, in Serbia almost two began a rapid destruction of the institution of the previous political and economic system, but the construction of new market institutions has been slow, inefficient and partial. Serbia lost three decades of economic growth and development, as evidenced by an economic law that it takes twice as much time to restore the system to the previous equilibrium of the length of time in which the system is located off-balance. The average growth in the 17 transition years of 3% is insufficient to compensate for the enormous backlog of the 1990s. The research contribution to the work focuses on the analysis of the interdependence of economic growth and institution building. A special rakurs is aimed at the corruption factor that destroys institutions in all transition countries, reduces economic growth, productivity and negatively affects the attractiveness of FDI.

**Keywords:** economic growth, institutional transition, corruption

# EKONOMSKA STABILNOST I ODRZIVI RAZVOJ PRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE: IZAZOVI U NAREDNOM PERIODU

Petar Veselinović\*

Privredi R. Srbije predstoje duboke promene, a u prilog tome mogu se navesti sadašnje i očekivane promene u neposrednom i širem okruženju zemlje. Da bi se promene brže sprovodile, potrebno je prvenstveno ostvariti ekonomski razvoj, ali i ostale strane ukupnog društvenog razvoja. Ukoliko postoji vizija poželjnih i ostvarivih pravaca razvoja, trebalo bi da, u tom pravcu, budu usmereni naponi za rekonstrukciju, modernizaciju i izgradnju moderne privrede. Za ostvarenje tog ogromnog i veoma složenog poduhvata nema jednog jedinstvenog i sigurnog recepta i savršenog mehanizma. Zbog nesavršenosti tržišta potrebno je njegovo delovanje dopuniti i nekim strateškim mehanizmima koji se služe podsticajima, usmeravanjima i pomoći pri uspostavljanju dugoročnih rešenja prognozama budućih kretanja, kao i u slučajevima kada se odgovarajuće informacije ne mogu dobiti na osnovu tekućih tržišnih signala. Smišljeno usmeravan razvoj, koji su u novije vreme sprovodile razvijene zemlje, vođen je nacionalno osobenom kombinacijom tržišnih, strateških i administrativnih mehanizama države. Da bi se sve to postiglo, nužno je usvajanje konzistentnog programa ekonomskih i ukupnih društvenih reformi. Pored toga, nužno je završiti proces tranzicije nacionalne ekonomije u otvorenu, tržišnu privredu, a to znači uspostavljanje održivog ekonomskog modela, stvaranje novih institucija ili upotpunjavanje postojećih, uspostavljanje makroekonomske ravnoteže, ubrzavanje procesa privatizacije, tešnjeg povezivanja s neposrednim i širim ekonomskim okruženjem zemlje razmenom i korišćenjem ostalih oblika privredne saradnje, izgradnju niza domaćih finansijskih institucija s ciljem da se uspostavi jedan celovit, zaokružen privredni sistem.

**Ključne reči:** ekonomska stabilnost, održivi razvoj, privreda Srbije

## Uvod

Tržište je tokom poslednjih decenija pretrpelo značajne promene, u načinu funkcionisanja, protoka informacija, povezivanja i same realizacije, što kao posledicu donosi neophodnost za redefinisane mesta, uloge i značaja određenih delova tržišnih tokova. Specifičnost reforme zemalja u tranziciji, među kojima se nalazi i R. Srbija, jeste da se ona odvija veoma sporo i da se, prilikom njenog

---

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

sprovedenja, nailazi na različite prepreke. Nedovoljan privredni rast, preveliki fiskalni deficit uz brzo rastući javni dug i visoka nezaposlenost su najveći problemi privrede R. Srbije.

Kada se govori o konceptu ekonomskih reformi u R. Srbiji, neophodno je imati u vidu činjenicu da se on nije odvijao uz postojanje jasne i celovite vizije. Dosadašnje reforme su implementirane parcijalno i sa evidentnim nedostatkom kontinuiteta. Osnovni problem se nalazio u činjenici da je, od samog početka sprovođenja reformi, zanemareno formiranje institucija, što je prouzrokovalo izvestan institucionalni vakum koji se odrazio na funkcionisanje celokupne nacionalne ekonomije.

Privredi R. Srbije je neophodna sveobuhvatna implementacija strategije razvoja, kako bi se omogućila tranzicija privrede u višu razvojnu fazu, u kojoj se konkurentnost i razvoj temelje na znanju, modernim tehnologijama, efikasnom iskorišćavanju ljudskih i materijalnih resursa, kvalitetnijoj integraciji sa međunarodnim okruženjem i efikasnom funkcionisanju tržišne ekonomije. To svakako podrazumeva temeljnu promenu modela privrednog razvoja, uz racionalno aktiviranje proizvodnog i ukupnog razvojnog potencijala zemlje, kao i celovit proces prestrukturiranja privrede. Da bi se rešili strukturni problemi potrebno je da politika strukturnog prilagođavanja bude zasnovana na efikasnoj svojinskoj transformaciji, izgradnji tržišta robe i tržišta faktora proizvodnje.

Sa osvrtom na sve nabrojane okolnosti, u ovom radu će biti analizirani ključni makroekonomski pokazatelji privrede R. Srbije i učinak ekonomske politike u procesu tranzicije, ali će takođe biti ukazano i na izazove uspostavljanja makroekonomske stabilnosti u narednom periodu.

## **Kretanja osnovnih makroekonomskih pokazatelja privrede Republike Srbije**

Nakon višegodišnje realizacije procesa tranzicije u skoro svim državama Centralne i Istočne Europe, jasno se zaapaža da tranzicija ni u najuspešnijim zemljama nije protekla bez uspona i padova, ali i da u najlošijim ekonomijama postoje znaci poboljšanja ekonomskih performansi. R. Srbija značajno zaostaje sa reformskim procesima, naročito ako se poredi sa dostignutim nivoom tranzicije u drugim, bivšim zemljama tzv. realsocijalizma. Kašnjenje sa reformskim procesima, donelo je posledice po tok i ishod tranzicije.

Na makroekonomskom planu u R. Srbiji, početak XXI veka obeležen je turbulentnim kretanjem privrednih aktivnosti, značajnim smanjenjem inflacije, visokom stopom nezaposlenosti, bržim rastom zarada od rasta produktivnosti, većim rastom uvoza od izvoza uz deficit trgovinskog bilansa, ali i

sprovedenjem tržišnih reformi i iniciranjem pridruživanja Evropskoj uniji, koje podrazumeva prilagođavanje mnoštva zakonskih i drugih propisa u svim oblastima privrednog i društvenog života (Veselinović, 2013, 250).

Privreda R. Srbije je danas na značajnoj prekretnici. Prva faza sprovođenja tranzicionih procesa je završena, reformski procesi dobijaju novi zamah, a budućnost u evroatlanskim integracijama postaje sve izvesnija. Međutim, u R. Srbiji još uvek nije kreirana fleksibilna i snažna makroekonomska osnova koja bi slala jasne signale mikroekonomskom nivou, a to je osnovni preduslov za održivi rast zaposlenosti, izvoza, investicija i domaće štednje (Veselinović, 2013, 250).

Kada je reč o konceptu ekonomskih reformi, potrebno je u obzir uzeti da su one sprovedene bez postojanja jasnog i celovitog plana. Osim toga, u čitavom reformskom periodu, rastao je broj siromašnih lica, koji je bio konstantno praćen padom njihovog životnog standarda. R. Srbija znatno zaostaje u reformskim procesima, posebno u ključnim segmentima: privatizaciji i restrukturiranju velikih preduzeća, politici konkurentnosti i institucionalnim reformama. Ubrzavanje reformi koje je usledilo posle 2000. godine, bilo je kratkotrajno, a privreda R. Srbije brzo se suočila sa Globalnom ekonomskom krizom, nedovoljno pripremljena i osposobljena za izazove te vrste, što je uslovlilo negativne tendencije u većini makroekonomskih indikatora.

Relativno visok nivo privrednog rasta, realizovan nakon 2000. godine, postignut je uz značajnu stopu inflacije, visoku stopu javnog duga, visok spoljnotrgovinski deficit platnog bilansa, kao i uz visoku stopu nezaposlenosti radno sposobnog stanovništva. Pomenuti podaci impliciraju da sam kvalitet privrednog rasta nije bio na visokom nivou, jer se, pre svega, temeljio na rastu domaće potrošnje i uvoza, a institucionalne reforme i ekonomska politika nisu bile dovoljno efikasne u čitavom reformskom periodu.

R. Srbija je, u početnoj fazi implementacije reformi, ostvarila relativno visoku prosečnu godišnju stopu realnog rasta bruto domaćeg proizvoda i kumulativni rast bruto domaćeg proizvoda, što predstavlja značajnu posledicu ekonomske politike realizovanu u tranzicionim okolnostima i cikličnim kretanjima svetske privrede.

**Tabela 1** Kretanje BDP Republike Srbije (u apsolutnim i relativnim veličinama)

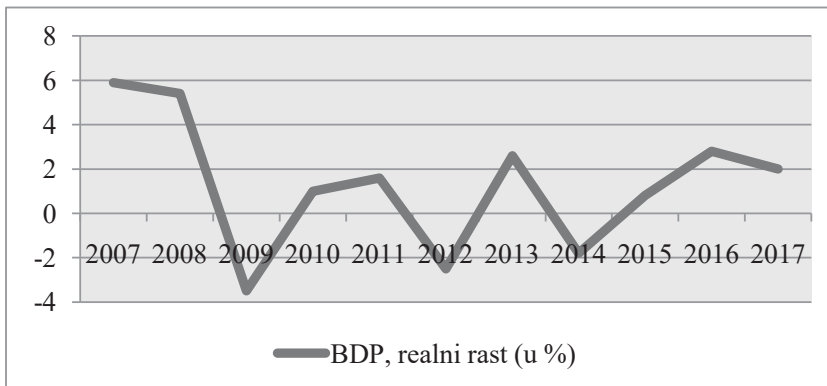
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
BDP u tekućim cenama (mlr.din.)	2.881,9	3.175,0	3.267,1	3.876,4	3.878,0	3.973,1	4.261,9	4.469,8
BDP, realni rast (u %)	1,0	1,6	-2,5	2,6	-1,8	0,8	2,8	1,9

Izvor: Ministarstvo finansija Vlade Republike Srbije, 2018.

Privredni rast, u period do 2008. godine, u najvećoj meri, bio je vođen domaćom tražnjom i uvozom. Pozitivno dejstvo na rast imale su realizovane investicije i strukturne reforme, a naročito privatizacija društvenih preduzeća. Međutim, treba istaći da se relativno visoke stope privrednog rasta duguju i niskoj startnoj osnovi, koju je privreda R. Srbije imala u godinama pre početka sprovođenja reformi.

Početni period reformskog procesa pratila je pojava makroekonomskog disbalansa na koji upućuju visoke stope deficita na spoljnotrgovinskom i tekućem računu platnog bilansa, koji je predstavljao posledicu naglog skoka uvoza zbog porasta tražnje na domaćem tržištu i znatnog povećanja zarada i nivoa javne potrošnje, kao i agresivne kreditne aktivnosti banaka.

I pored svega, privredni rast do 2008. godine, nije doveo do porasta broja zaposlenih, već je evidentirana vrlo visoka stopa nezaposlenosti. Takođe, realizovan je brži realni rast prosečne neto zarade (13,9% prosečno godišnje) od stvarnog rasta bruto domaćeg proizvoda (5,4% prosečno godišnje) i rasta produktivnosti (6,1% prosečno godišnje).



**Slika 1** Kretanje BDP Republike Srbije (u%)

Izvor: Podaci iz Tabele 1.

Makroekonomski pokazatelji su, po ispoljavanju efekata krize, drastično pogoršani u nastupajućem periodu (naročito u 2009, 2012 i 2014. godini) kao posledica smanjenja domaće i inostrane tražnje, smanjenog priliva stranog kapitala i povećane nelikvidnosti privrede. Tako je u 2009. godini ostvaren pad realnog bruto domaćeg proizvoda od 3,5%. Situacija je delimično poboljšana u 2010. i 2011. godini kada je rast bruto domaćeg proizvoda iznosio 1,0%, odnosno 1,6%, međutim 2012. godine ponovo je ostvarena negativna stopa rasta bruto domaćeg proizvoda od 2,5% na godišnjem nivou (Veselinović, 2016, 48).

Makroekonomska situacija se popravlja u 2013. godini kada je stopa privrednog rasta ponovo bila pozitivna (2.6%). Međutim, to je ponovo bilo kratkog daha. Ukupne ekonomske aktivnosti u 2014. godini, merene bruto domaćim proizvodom i iskazane u stalnim cenama, imale su realni pad od 1,8% u odnosu na 2013. godinu.

Po okončanju recesije u 2014. godini, blagi privredni oporavak je započeo u 2015. godini, kada je stopa rasta bruto domaćeg proizvoda iznosila 0,8%. Međutim, privredni rast R. Srbije bio je sporiji u odnosu na sve druge uporedive zemlje Centralne i Istočne Evrope. Nizak privredni rast zapravo je trajnija karakteristika privrednih kretanja u R. Srbiji, budući da je još od završetka prvog talasa krize (2010. godine), pa do 2015. godine, prosečna stopa privrednog rasta iznosila svega 0,3%. Posle postignutog rasta od 2,8 % u 2016. godini privredna aktivnost nastavlja pozitivna kretanja i tokom 2017. godine, koja su donekle usporena ekstremno nepovoljnim agrometeorološkim uslovima i posledično padom poljoprivredne proizvodnje kao i nepovoljnim kretanjima proizvodnje elektro-energetskog sektora početkom 2018. godine.

Da bi se obezbedio visok i održiv privredni rast, neophodno je da se, pre svega, uspostavi i održi tendencija snažnog povećanja investicija. Postoje dva ključna razloga zbog kojih je povećanje investicija neophodno. Prvi, prvenstveno zbog činjenice da je učešće investicija u bruto domaćem proizvodu R. Srbije, tokom celog postkriznog perioda, bilo na veoma niskom nivou i sami tim nedovoljno za podizanje nivoa privrednog rasta. Drugi, zbog toga što u ovom trenutku, samo se investicije od svih činilaca bruto domaćeg proizvoda, mogu relativno brzo povećati u narednim godinama i inicirati rast ukupnog bruto domaćeg proizvoda, bez devastacije spoljne ravnoteže zemlje ili povećanja javnog duga. Investicije predstavljaju upravo onu komponentu koja je svojim rastom od oko 10% inicirala oporavak privredne aktivnosti u 2015. godini. Ohrabrujuća je i činjenica da je porast investicija u 2015. godini bio veoma rasprostranjen i činile su ga kako domaće, tako i strane investicije. Ipak, period u kome se ovaj rast investicija odvijao je vrlo kratak (manje od godinu dana) te, samim tim, ne može biti u potpunosti uverljiv, a ne sme se zanemariti činjenica da je, i pored rasta investicija u 2015. godini, njihovo učešće u bruto domaćem proizvodu bilo tek na nivou od 18% (Petrović, Brčerević, Minić, 2016, 57). Posmatrajući makroekonomske tendencije, možemo uočiti da će rast privrede još nekoliko godina biti nizak jer je potrebno još puno vremena da se otklone postojeći strukturni problemi i poveća nivo ukupnih investicija.

Privredu R. Srbije je, na početku tranzicije, karakterisala tzv. prikrivena nezaposlenost i viškovi zaposlenih u društvenom i državnom sektoru, koji su u procesu restrukturiranja i privatizacije delom produktivno angažovani, a delom otpušteni, tako da je prosečan broj zaposlenih smanjen. Istovremeno, povećan je



broj zaposlenih u privatnom sektoru, koji je povećao tražnju za radnom snagom na primarnom tržištu rada i stvarao nova radna mesta, ali to nije bilo dovoljno da bi rezultiralo u neto rastu zaposlenosti. Karakteristika srpskog tržišta rada u proteklom tranzicionom periodu bilo je smanjenje ukupnog broja zaposlenih i porast broja nezaposlenih lica, brži rast plata od rasta penzija, rast produktivnosti koji je uzrokovao umanjnjem tražnje za radnom snagom, te samim tim, dao svoj doprinos povećanju broja nezaposlenih lica.

Pojačavanje investicione aktivnosti u 2016. i 2017. godini dovelo je do delimičnog smanjivanja broja nezaposlenih lica i pada stope nezaposlenosti na podnošljivih 15,3%, odnosno 13,1%. Međutim, administrativni podaci ukazuju na stopu registrovane nezaposlenosti od skoro 30% (ukupna nezaposlenost/aktivno stanovništvo), ukazujući na to da je dobar deo zaposlenosti neformalan. Ako uporedimo stope nezaposlenosti prema međunarodnoj uporedivoj Anketi o radnoj snazi Republičkog zavoda za statistiku i prema evidenciji Nacionalne službe za zapošljavanje, vidi se da postoji razlika koja ukazuje na strukturnu nezaposlenost i njen dugoročni karakter.

**Tabela 2** Kretanje stope nezaposlenosti u Republici Srbiji

Godina	Stopa nezaposlenosti (u %)
2007	18,1
2008	13,6
2009	16,1
2010	19,2
2011	23,0
2012	23,9
2013	22,1
2014	19,4
2015	16,7
2016	15,3
2017	13,1

*Izvor:* Republički zavod za statistiku, Statistički godišnjaci R. Srbije

Povoljni trendovi na formalnom segmentu tržišta rada u poslednje tri godine posmatranog perioda, dolaze od zaposlenosti u privatnom sektoru gde je ostvaren rast za 10,5% (jan. 2018/jan 2015). Ovaj rast broja zaposlenih lica većim delom dolazio je iz prerađivačke industrije. Nezaposlenost je smanjena za više od 10%.

Međutim, za tri pomenute godine, radno sposobno stanovništvo u R. Srbiji smanjeno je, po osnovu eksternih migracija za 118.000, pa je pad broja

nezaposlenih za 170.000 velikim delom zasluga ljudi koji su otišli u inostranstvo. Pojedini analitičari kao jedno od objašnjenja navode promenu metodologije po kojoj se svako ko je u prethodnoj nedelji radio jedan sat, makar i na crno ili kao pomažući član porodice, bilo da je plaćen u novcu ili naturi, vodi kao zaposlen. S druge strane, Mihail Arandarenko, profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu, objašnjava ovaj rast zaposlenosti time da je povećan kvantitet, ali ne i kvalitet poslova, pa sve više ljudi radi slabo plaćene poslove, povremeno i sa pola radnog vremena.

Na kraju 2017. godine u R. Srbiji je bilo 2,88 miliona zaposlenih, od čega 2,25 miliona formalno, sa nekim oblikom ugovora o radu i 628.400 neformalno, odnosno zaposlenih u sivoj zoni. U 2017. godini broj formalno zaposlenih je povećan za 117.000 dok je broj neformalno zaposlenih smanjen za 49.000, pre svega u agraru, što se objašnjava slabijom poljoprivrednom godinom. Međutim, među formalno zaposlenima, još 207.000 njih ne ostvaruje pravo na zdravstveno osiguranje niti pravo na penzijsko osiguranje i, ukoliko bi se u skladu sa preporukama Međunarodne organizacije rada, i ta lica smatrala neformalno zaposlenim, ta kategorija bi se uvećala do 835.400, a stopa nezaposlenosti dostigla 29 %.

Jednu od bitnijih makroekonomskih barijera u funkcionisanju privrede R. Srbije, u posmatranom periodu, svakako su predstavljala i inflatorna kretanja. R. Srbija ima dugu istoriju inflacije. Više od pola veka inflacija predstavlja osnovnu karakteristiku ekonomskih prilika. Do početka devedesetih godina XX veka, uzroci inflacije su se nalazili u nedostacima privrednog sistema bivše Jugoslavije i monetizacije deficita, da bi, početkom devedesetih došlo do hiperinflacije uzrokovane ogromnim budžetskim deficitom koji je skoro potpuno bio monetizovan putem primarne emisije. Tokom tog perioda, R. Srbija je dostigla drugu najveću stopu inflacije u svetu ikada što je dovelo do potpunog kraha finansijskog i bankarskog sistema.

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

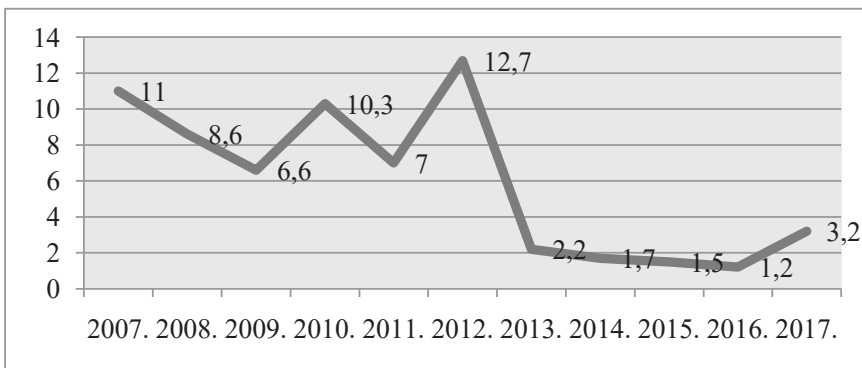
**Tabela 3** Kretanje inflacije u Republici Srbiji (potrošačke cene u %)

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
11,0	8,6	6,6	10,3	7,0	12,7	2,2	1,7	1,5	1,2	3,1

Izvor: Narodna banka Srbije, 2018, Izveštaj o inflaciji

Dostizanje nivoa održive stabilnosti cena predstavlja veoma složen zadatak za svaku privredu. Uzimajući u obzir podatak da je R. Srbija, tokom dugog niza godina, vodila tešku borbu sa izuzetno visokom stopom inflacije, kao i činjenicu da je značajan period bio obeležen jako niskim stepenom poverenja u nacionalnu valutu, visokim nivoom evroizacije, kao i visokim prilivom kapitala, proces smanjenja inflacije i obezbeđenje stabilnosti cena predstavljao je veoma kompleksan zadatak za kreatore monetarne politike.

Zahvaljujući merama monetarne politike, a naročito onim utemeljenim na novom okviru monetarne politike Narodne banke Srbije, inflacija je sa nivoa od 11,0% u 2007. godini smanjena na 3,2% u 2017. godini. Od 2013. do 2017. godine, stopa inflacije u R. Srbiji bila je jednocifrena i kretala se u targetiranim nivoima.



**Slika 2** Kretanje inflacije u Republici Srbiji (potrošačke cene u %)

Izvor: Narodna banka Srbije, 2018, Izveštaj o inflaciji

Tome je, u velikoj meri, doprinela stabilnost cena hrane, relativna stabilnost deviznog tržišta, niska agregatna tražnja i stabilizacija inflatornih očekivanja. Inflatorni pritisci su, tokom 2013. godine, bili veoma niski zahvaljujući efikasnim merama monetarne politike, povoljnoj poljoprivrednoj sezoni i relativno stabilnom deviznom kursu. Rast potrošačkih cena u 2014. godini u R. Srbiji, iznosio je 1,7%, što je bio najniži nivo inflacije u prethodnih četrdeset godina. Realizovani rast potrošačkih cena bio je znatno ispod projektovane inflacije utvrđene Fiskalnom strategijom za 2014. godinu, sa projekcijama za 2015. i 2016. godinu (5,5%). U skladu sa očekivanjima, inflacija je i u 2015. godini nastavila da se kreće ispod nivoa donje granice dozvoljenog odstupanja od cilja. Iako je doprinos cena hrane inflaciji ostao pozitivan, on je u 2015. godini bio manji zbog pada cena neprerađene hrane, a na snižavanje inflacije delovale su i cene naftnih derivata, usled nastavka pada svetske cene nafte. Duži period niske inflacije i očekivani niski inflatorni pritisci uticali su na dalji pad inflacionih

očekivanja, tako da je u Srbiji zabeležen istorijski nizak nivo inflacije od 1,2% u 2016. godini, da bi u 2017. godini stopa inflacije iznosila 3,1%.

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

Prema podacima iz Tabele 4 može se uočiti da je u R. Srbiji, u periodu od 2007. do 2017. godine, ostvaren budžetski deficit, sa izuzetkom u 2007. i 2017. godini, kada je ostvaren budžetski suficit. Najveći budžetski deficit zabeležen je u 2014. godini.

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

Godina	Deficit/Suficit
2007	6,357
2008	-47,499
2009	-92,645
2010	-102,932
2011	-135,806
2012	-213,126
2013	-200,917
2014	-246,862
2015	-129,803
2016	-54,122
2017	52,338

Izvor: Ministarstvo finansija Vlade Republike Srbije, (2018), Bilten javnih finansija

Na osnovu raspoloživih podataka, deficit budžeta R. Srbije, u 2015. godini, ostvaren je u visini od 114,4 mlrd. dinara, ali je ukupni deficit iznosio 129,8 mlrd. dinara, s obzirom da su uključeni i rashodi iz projektnih zajmova koji nisu deo budžeta, ali pripadaju nivou Republike. Iako je prvobitno aranžmanom sa MMF bio predviđen deficit u iznosu od 232,1 mlrd. dinara ili 5,8% BDP, na kraju pomenute godine, on je iznosio 3,7% BDP.

Na nivou cele zemlje, posle dužeg vremenskog perioda, u 2017. godini ostvaren je fiskalni suficit u iznosu od 52,3 mlrd dinara, odnosno 1,2% BDP. Rezultat je značajno bolji i u odnosu na 2016. godinu, kada je zabeležen fiskalni deficit od 54 mlrd dinara, odnosno 1,3% BDP. Prvi put od 2005. godine, oba pokazatelja fiskalne pozicije su pozitivna. Ukupan fiskalni suficit u 2017. godini

iznosio je 1,2% BDP, što predstavlja prilagođavanje od 2,4% BDP u odnosu na 2016. godinu. Primarni fiskalni suficit iznosio je 3,9% BDP.

Bitan uzrok makroekonomske nestabilnosti u R. Srbiji dolazi od visokog javnog duga. Prema zvaničnim podacima Vlade R. Srbije javni dug je u 2000. godini, iznosio 14.167 miliona evra, od čega je unutrašnji dug činio 4.108 miliona evra, a spoljni dug 10.059 miliona evra. Ukupan javni dug R. Srbije povećan je u 2015. godini za skoro 2 milijarde evra i na kraju godine iznosio je 24.694 miliona evra, odnosno 75,5% BDP. Oštar rast javnog duga i u 2015. godini potvrđuje ocenu da je fiskalni deficit od 3,7% BDP bio i dalje visok, jer je upravo zabeleženi manjak u budžetu osnovni razlog ukupnog porasta zaduženosti zemlje. Preostalo povećanje javnog duga praktično je u celosti rezultat kretanja deviznih kurseva, pre svega, snažnog jačanja američkog dolara u odnosu na evro.

Kontinuirani problem srpskih javnih finansija predstavlja činjenica da je jako nepovoljna valutna struktura javnog duga (skoro 80% su obaveze u inostranim valutama), mada se u javnosti nepovoljan uticaj kursnih razlika često karakteriše kao privremen. Dokle god je nivo dinarskih obaveza u strukturi ukupnog javnog duga relativno nizak (a to se, srednjeročno gledano, neće značajnije promeniti), depresijacija vrednosti dinara prema evru i dolaru predstavljaće jedan od bitnijih fiskalnih rizika. Još jedan uzrok zbog koga su kursne razlike trajnije uvećale nivo javnog duga (što se odrazilo i na porast kamatnih troškova) predstavlja činjenica da nema indicija (niti realne osnove) da se u skorijoj budućnosti proporcije među deviznim kursovima, na svetskom nivou, vrate na nivo iz ranijih godina.

U 2017. godini neto priliv stranih direktnih investicija iznosio je 2,4 mlrd evra i premašio je projekciju za tu godinu. Strane direktne investicije bile su diversifikovane i po geografskom poreklu, s rastućim učešćem zemalja iz azijsko-pacifičkog regiona i Bliskog istoka.

Ti rezultati su potvrđeni poboljšanjem kreditnog rejtinga (S&P, Fitch i Moody's) i uspešnim završetkom stand-baj aranžmana iz predostrožnosti s MMF-om.

U martu 2017. godine agencija Moody's povećala je kreditni rejting R. Srbije sa B1 na Ba3, a u decembru 2017. godine agencije S&P i Fitch povećale su kreditni rejting R. Srbije sa BB- na BB, sa stabilnim izgledima za dalji rast kreditnog rejtinga.

Javni dug R. Srbije na kraju 2017. godine iznosio je 23,21 milijardu evra, što je 61,5 % bruto domaćeg proizvoda. Usled povoljnih makroekonomskih trendova i urednog servisiranja, javni dug R. Srbije na početku 2018. godine, pao je ispod nivoa Mastrohta (57,2% bruto domaćeg proizvoda), što jasno

ukazuje da je R. Srbija na putu "ozdravljenja" privrede, ali i da je isčekuje brojni izazovi u narednom periodu, kako bi se pomenute tendencije nastavile.

### **Izazovi reformskog procesa u narednom periodu**

Teret reformi, u našoj zemlji, decenijama je prebacivan za neka buduća vremena. Na našu nesreću ta buduća vremena u svetskim okvirima, kako se ispostavilo, bila su mnogo komplikovanija, opterećena dubokom ekonomskom krizom i političkim previranjima. Stoga su naša tranzitorna lutanja nastavljena, a neefikasnosti sistema su finansirane na najgori mogući način - ubrzanim zaduživanjem.

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

Sve do kraja 2014. godine opstajao je model ekonomske politike zasnovan na "liniji manjeg otpora" ili bolje rečeno model kratkovidog minimiziranja političke štete. Zaokret je načinjen krajem 2014. godine. Primena modela kratkoročne fiskalne konsolidacije zasnovana na štednji, uz paralelno povećanje kapitalnih investicija, zaustavila je propadanje i pokrenula pozitivne privredne trendove. Međuti, privreda R. Srbije još je daleko od razvijenih zemalja Evropske unije, sa brojnim debalansima i protivurečnostima. R. Srbija je na trećini dohotka Evropske unije i potrebno joj je tridesetak godina da se plate u R. Srbiji približe platama u Evropskoj uniji.

Veliki procenat potencijalno siromašnog stanovništva, predstavlja značajan problem.

Tokom proteklog perioda tranzicije, u privrednoj strukturi R. Srbije, kumulirani su brojni debalansi i stvorene duboke deformacije, tako da se otvaraju dileme o glavnim inicijalnim faktorima ovih negativnih tokova. Najuočljivija činjenica je, svakako, spoljna neravnoteža, izražena u rastućem spoljnotrgovinskom deficitu i, još uvek, visoka stopa nezaposlenosti.

Osnovni inicijalni faktor strukturnih debalansa, u privredi R. Srbije, vezan je za dinamičniji rast agregatne tražnje, kao i finalne potrošnje u njenom sklopu, u odnosu na rast bruto domaćeg proizvoda (Stamenković i ostali, 2009, 23). Dok je u periodu posle 2000. godine, tražnja rasla po prosečnoj stopi od 7,5%, a finalna potrošnja po stopi od 7,3%, bruto domaći proizvod je rastao prosečno po

5,4% godišnje. Narastajući „jaz“ između proizvodnje i potrošnje pokrivan je iz realnih izvora i to: iz privatizacionih prihoda, donacija i kreditnog zaduživanja u inostranstvu, čime su sprečeni ozbiljni inflatorni pritisci od strane previsoke tražnje. Jasno je da je više trošeno nego što je proizvedeno i da je to glavni dugoročni izvor problema, posebno imajući u vidu strukturu te potrošnje.

Najznačajniji strukturni debalansi, u privredi R. Srbije, vezani su za neodgovarajući odnos između proizvodnje i potrošnje. To je ujedno i osnovni izvor spoljne neravnoteže, koji je dodatno potenciran nepovoljnom strukturom bruto domaćeg proizvoda. Sporim rastom domaćeg realnog sektora i dominacijom sektora usluga u stvaranju bruto domaćeg proizvoda, odlučujuće su usmereni robni tokovi viška domaće potrošnje u odnosu na proizvodnju. Povećanje potražnje za uvoznom robom, u uslovima nagle liberalizacije spoljnotrgovinskih tokova i smanjenja ponude domaće robe za izvoz, bili su dugoročni izvor trgovinskog deficita i glavni izvor dinamičnog rasta trgovine, saobraćaja i veza i finansijskog posredovanja.

Već pomenute tri fundamentalne neravnoteže, odnos proizvodnje i potrošnje, struktura stvaranja bruto domaćeg proizvoda i kontinuelni spoljnotrgovinski deficit, praćene su brojnim razvojnim defektima, koji jasnije odslikavaju nezadovoljavajuće rezultate ekonomske politike u periodu tranzicije. Na prvom mestu, treba istaći kretanje javne potrošnje i njenu strukturu u ovom periodu. Ukupni javni izdaci su rasli neznatno sporije od ukupne potrošnje, ali sa prosečnih 6,9% rasta, znatno brže od bruto domaćeg proizvoda. Visoki troškovi koje generiše javni sektor predstavljaju ozbiljan problem budžetskoj ravnoteži. Skupa država direktno podiže troškove u privredi i time destimulativno deluje na tekuće poslovanje, kao i na investiciono ponašanje domaćih i stranih preduzeća.

Prema iznetom, može se konstatovati da je osnovna karakteristika razvoja privrede R. Srbije izrazita neuravnoteženost, sa formiranim fundamentalnim debalansima, koji onemogućavaju samoodrživi rast. Jedinstvena ocena, u domaćoj literaturi, je da su ovakvi razvojni tokovi posledica primenjenog modela rasta posle 2000. godine, čiji je osnovni faktor bila potrošnja na bazi pozajmljene inostrane akumulacije. Autonomni izvor rasta, u ovom periodu, nisu stvoreni, već je nacionalna ekonomija ponovo dovedena u stanje funkcionisanja, sa približno nultom stopom akumulacije i sa visokom zavisnošću od stranih direktnih investicija.

Pojava Globalne ekonomske krize dovela je do razotkrivanja brojnih problema vezanih za privredni razvoj R. Srbije. Usporavanje priliva stranog kapitala (osim u 2017. godini) i smanjenje prihoda od privatizacija, pokazali su da ona ne poseduje privrednu strukturu koja ima sposobnost da bez infuzije kapitala iz inostranstva održi svoju makroekonomsku stabilnost, da zapošljava

stanovništvo i da izmiruje svoje dugove. Prestrukturiranje privrede R. Srbije, kao važan deo njene strategije i politike razvoja, determinisan je mogućnostima tog razvoja, kao i kvalitativnim promenama u proizvodnji, zaposlenosti i tražnji spoljnih tržišta. Od kvaliteta pravaca prestrukturiranja zavisi makroekonomska stabilnost, ali i sposobnost usvajanja i primene principa na kojima se zasniva rad Evropske unije (Božić Miljković, 2015, 213).

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 infrastruktura 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 privredi R. Srbije, opredeljuje značaj i urgentnost kontinuiranog preispitivanja postojećih i izgradnje novih političkih i ekonomskih institucija, koje će doprineti 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 (Leković, 2015, 43-44).

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

Period koji je pred nama treba iskoristiti kako bi se struktura privrede transformisala tako da implementirane mere vode ka uvećanju bruto prihoda u proizvodnim delatnostima čime će se postići maksimalan doprinos po pitanju privrednog rasta i zapošljavanja.

Razvojnu strategiju R. Srbije treba zasnovati, na nacionalnim interesima i domaćim potencijalima razvoja, ali i na razvoju veza i saradnje sa svim zemljama, integracionim grupacijama i međunarodnim organizacijama. Pri tome R. Srbija, u skladu sa svojim razvojnim interesima, treba da utvrdi odgovarajuću razvojnu strategiju, tako da izbegne opasnosti od marginalizacije u uslovima globalizacije, integracije i liberalizacije u međunarodnim ekonomskim odnosima i da minimizira neželjene efekte koje nose ovi procesi za privredno i tehnološki slabije razvijene zemlje. Istovremeno, treba da obezbedi



otvaranje nacionalne ekonomije ka svetu i tehnološkim dostignućima kao osnovnom načinu dostizanja grupacije srednje razvijenih zemalja. Takva razvojna orijentacija podrazumeva, pored otvorenosti zemlje za povezivanje sa svetom, i ubrzano sprovođenje tranzicije i strukturnog prilagođavanja, čime se stvaraju uslovi za povećanje obima i unapređenje strukture proizvodnje i izvoza, a nacionalna ekonomija osposobljava za konkurenciju na globalnom tržištu.

Kada se posmatra privredna struktura u pogledu učešća privrednih grana i sektora u formiranju bruto domaćeg proizvoda, uočljiva je činjenica da ona u poslednjih nekoliko godina nije u velikoj meri izmenjena. Zanemaren je razvoj realnog sektora, odnosno industrije i poljoprivrede. S obzirom da, od početka procesa tranzicije, sektor usluga ima dominantno učešće u stvaranju bruto domaćeg proizvoda, model razvoja koji favorizuje ovaj sektor, nije u skladu sa trenutnim nivoom ekonomskog razvoja i kao takav nije održiv. Iz tog razloga je u budućnosti potrebno obezbediti moderan privredni razvoj, koji bi se odnosio na razvoj najuspešnijih sektora i grana privrede sa odgovarajućim nivoom tražnje. Svakako, u prvom planu treba izdvojiti poljoprivrede, prehrambenu industriju, energetiku i razvoj IT sektora.

Vremenom bi te grane privrede ostvarile povećanje učešća u privrednoj strukturi, pri čemu je potrebno završiti proces privatizacije preduzeća i prestrukturiranja i usmeriti se ka privlačenju stranih direktnih investicija koje su od velike važnosti za dalji privredni razvoj. Potrebno je nastaviti ulaganje u sektor usluga, ali i omogućiti razvoj industrije putem investiranja u nove tehnologije, jer je jedan od većih problema domaće ekonomije nizak nivo tehnološki intenzivne proizvodnje, kao i nekonkurentnost domaće proizvodnje na stranom tržištu. Pošto industrijski sektor R. Srbije čini okosnicu privrednog razvoja, potrebno je preduzeti odgovarajuće mere za njegovu modernizaciju i revitalizaciju.

Osnovni faktor rasta bruto domaćeg proizvoda nalazi se u povećanju izvoza i kreiranju adekvatne strukture izvoza što podrazumeva podizanje konkurentnosti domaće privrede, specijalizaciju izvoza i aktivnu podršku države izvozno orijentisanom proizvodnji. Visoke stope rasta izvoza moguće je dostići samo uz značajne promene strukture izvoza u smislu povećanja učešća proizvoda sa većom dodatnom vrednošću i sa značajnim povećanjem izvoza usluga (Veselinović, 2014, 144).

Tokom svog pridruživanja Evropskoj uniji R. Srbija, već više od jedne decenije, čini napore da reši ključne tranzicione zadatke. Rešiti sve tranzicione zadatke nije nimalo lak zadatak. Potrebno je izgraditi tržišni način privređivanja i sistemske pretpostavke za njegovo nesmetano funkcionisanje, kako bi se dostigle više stope privrednog rasta na kojima se može graditi

makroekonomska i socijalna stabilnost (Petrović, 2001, 147). Nakon toga slede procesi prilagođavanja ekonomskog i pravnog sistema, kao i procesi prilagođavanja infrastrukture standardima Evropske unije, čiji krajnji cilj predstavlja uključivanje u Evropsku uniju a, kasnije i u Evropsku monetarnu uniju.

Tok integracije zemlje na tržište Evropske unije i podizanje konkurentnosti svodi se na razvojnu strategiju koja polazi od realnog tržišnog deviznog kursa i liberalizacije spoljnotrgovinske razmene. Ovim putem se investicije usmeravaju na kreiranje nove, moderne privredne strukture, koja je konkurentna kako na domaćem tako i na inostranom tržištu. Kako bi se stopa privrednog rasta uvećala i kako bi se realizovao permanentan rast bruto domaćeg proizvoda i standarda zaposlenih, neophodno je da Srbija dostigne svetski nivo konkurentnosti, pre svega na tržištu zemalja Evropske unije sa kojima realizuje najveći deo naše spoljnotrgovinske razmene i tokova kapitala, i prema kojima Srbija ima najveći deo spoljnotrgovinskog deficita.

Sam čin priključenja R. Srbije Evropskoj uniji može dovesti do niza integracionih efekata po pitanjima ekonomije, demografije, socijalne politike, infrastrukturnih rešenja i humane dimenzije. Tranzicione ekonomije koje su se do sada priključile Evropskoj uniji, kao i regionalna iskustva sa projektima Evropske unije u toku proteklog perioda tranzicije, to potvrđuju. Zapravo, razlike među zemljama Evropske unije značajno su se umanjile, a snaga pozitivnih efekata bila je uslovljena, pre svega, politikom samih država, odnosno, zavisila je od kombinacije više elemenata, poput: dinamika sprovođenja reformi svezupnog privrednog i obrazovnog sistema, nivo decentralizacije i sl. Nemoguće je poređenje razvojnih efekata integrisanog privrednog modela u Evropskoj uniji i modela van nje. Kako je privredni sistem (a samim tim i ekonomska politika) R. Srbije visoko centralizovan, institucionalno nedovoljno izgrađen, sa ogromnom količinom negativnih efekata u prostoru, rezultat priključenja R.Srbije Evropskoj uniji time treba da dobije novu dimenziju.

Analiza internih ekonomskih razlika mora da uzme u obzir vremensku dimenziju i početnu razvojnu poziciju. Moguća su dva pravca očekivanih efekata: snažniji ekonomski sistemi će postati konkurentniji, bolje pripremljeni za nastup na tržištu, dok će, na drugoj strani, nerazvijeni sistemi još više zaostajati i pokušavaće da pronađu svoju razvojnu šansu putem jačanja principa solidarnosti i kompenzacije. U globalu, kako bi se reformisao decenijski negativan trend ekonomskih neravnomernosti, najvažniji uticaj imaće indirektni efekt integracionih procesa Evropske unije na privredni razvoj R. Srbije. To se, pre svega, tiče izgradnje institucionalne infrastrukture, što je veoma spor i izazovan proces.

Veći stepen konkurentnosti je neophodan da bi se teret podizanja produktivnosti, u najvećoj meri, prebacio sa zaposlenih na kvalitet poslovnog okruženja i korporativnog upravljanja. Osim toga, veoma je važno i dalje insistirati na uporedom ostvarivanju fiskalne konsolidacije i održivog privrednog rasta.

## **Zaključak**

U privredi R. Srbije postignuta je makroekonomska stabilnost. Međutim ona ne može samostalno da obezbedi oživljavanje privredne aktivnosti, privredni rast i razvoj. Ona može samo da pruži početnu makroekonomsku osnovu, koja će se vrlo brzo i veoma lako narušiti ukoliko se ne rešavaju suštinski problemi, oličeni u potrebi za daljom reformom privrede.

Danas je u Republici Srbiji inflacija na kontrolisanom nivou, što ukazuje na njeno uspešno targetiranje u proteklom periodu. Međutim, R. Srbiji je potrebna potpuna implementacija razvojne strategije koja bi obezbedila prelaz privrede u višu razvojnu fazu, u kojoj se konkurentnost i razvoj zasnivaju na znanju i prodoru novih tehnologija, efikasnoj upotrebi ljudskih i materijalnih resursa, većem povezivanju sa svetskom ekonomijom i efikasnom funkcionisanju tržišta roba, usluga, rada i kapitala.

Veliki deo posla, pre svega na planu strukturnih reformi, tek predstoji. Odlaganjem restrukturiranja javnih preduzeća i završetka privatizacije veliki gubitak, sav trud mogao bi biti uzaludan. Za dugoročno održivi rast potrebne su investicije, a tome prethodi završetak strukturnih reformi, unapređenje uslova poslovanja, kao i ubrzanje privrednog rasta. Javne investicije moraju da budu značajno veće od 4%, a rast ukupnih investicija na 24% bruto domaćeg proizvoda omogućio bi dugoročno privredni rast veći od 5% godišnje, što bi značilo brže približavanje razvijenim zemljama.

Uravnoteženi budžet je moguć i bez nekih restriktivnih poteza jer će se otvoriti prostor za dodatna trošenja, zato što će se smanjivati subvencije za državna i javna preduzeća pod uslovom da se reforme u tom sektoru i sprovedu. R. Srbija mora da radi paralelno na investicijama u infrastrukturu i da podigne nivo investicija u privatnom sektoru.

Ostvarivanje ambicioznih ciljeva privrednog razvoja R. Srbije usko je povezana sa značajnim rizicima: od privlačenja stranih direktnih investicija, realizacije dinamične stope privrednog rasta izvoza i realnog smanjivanja svih formi potrošnje u bruto domaćem proizvodu. Reč je o veoma ozbiljnim zadacima koji zahtevaju potpuni politički i društveni konsenzus.

U definisanja ekonomske politike R. Srbije, neophodno je poći od realne analize stanja i mogućnosti privrednih subjekata, privrednog i neprivrednog sektora za nastavak sprovođenja procesa koji vode integraciji zemlje u Evropsku uniju. S tim u vezi, strateške smernice treba da budu: podizanje nivoa regionalne konkurentnosti, redukcija regionalnih neravnomernosti i siromaštva i uspostavljanje institucionalne infrastrukture.

U razvojnom kontekstu R. Srbija treba da osnažuje svoje razvojne kapacitete otvaranjem prema okruženju, poznavanjem i razumevanjem promena koje se manifestuju u okruženju i efektuiranjem novih faktora razvoja kroz dobro vođenu tranziciju sistema. Unapređenje konkurentnosti, na putu ka stvaranju tržišne, izvozno orijentisane privrede, svakako je jedan od bitnijih preduslova razvojnih procesa u narednom periodu.

Konstantni tehnološki razvoj u svetu nameće potrebu da svaka zemlja ulaže u nauku i tehnologiju i teži inovativnosti koja će voditi ukupnom naučnom, tehnološkom i privrednom rastu zemlje. Tehnološki razvoj jeste, i u budućnosti će biti, jedan od najvažnijih faktora savremenog razvoja. To se naročito odnosi na R. Srbiju, koja značajno tehnološki i organizaciono zaostaje za najvećim brojem srednje razvijenih zemalja.

## Zahvalnica

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

## Reference

1. Arandelović, Z., Veselinović, P., (2015), *Institucionalni aspekt reformskih procesa u zemljama Centralne i Istočne Evrope*, Zbornik radova: Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Republike Srbije, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac.
2. Božić-Miljković, I., (2015), Uticaj stranih direktnih investicija na promenu privredne strukture Srbije, *Ekonomske vidice*, br. 2-3, Društvo ekonomista Beograda, Beograd.
3. Janković, N., (2015), Dvostruki deficit - problem ekonomije Republike Srbije, *Ekonomske horizonti*, 17( 2), 109-124. doi:10.5937/ekonhor1502109J
4. Leković, V., (2015), *Institucije potrebne za pokretanje ekonomskog rasta i održivost razvoja*. Zbornik radova: Institucionalne promene kao determinantna privrednog razvoja Srbije, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac.
5. Ministarstvo finansija Vlade Republike Srbije, (2018), *Bilten javnih finansija*, Beograd.

6. Ministarstvo finansija Vlade Republike Srbije, (2018), *Tekuća makroekonomska kretanja*, dostupno na: <http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2018.pdf>
7. Narodna banka Srbije, (2018), *Izveštaj o inflaciji*, dostupno na: [http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90\\_5/loi\\_11\\_2018.pdf](http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90_5/loi_11_2018.pdf)
8. Narodna banka Srbije, (2018), *Makroekonomska kretanja u Srbiji*, dostupno na: [https://www.nbs.rs/internet/latinica/18/18\\_3/prezentacija\\_invest.pdf](https://www.nbs.rs/internet/latinica/18/18_3/prezentacija_invest.pdf)
9. Petrović, P., (2011), Privredni rast Srbije nakon krize: neto izvoz, konkurentnost i kontrola javne potrošnje, *Ekonomika preduzeća*, br. 1-2., Beograd.
10. Petrović, P., Brčerević, D., Minić, S., (2016), Economic recovery, Employment and Fiscal Consolidation: Lessons from 2015 and Prospects for 2016 and 2017, *Ekonomika preduzeća*, br 1-2, Beograd.
11. Republički zavod za statistiku, *Statistički godišnjak Republike Srbije*, razne godine, Beograd.
12. Stamenković, S., Kovačević, M., Vučković, V., Nikolić, I., Bušatlija, M., (2009), *Ka novom modelu ravnoteže*, Zbornik radova, Ekonomska politika u 2010. godini, Naučno društvo ekonomista, Beograd.
13. Šoškić, D., (2009), *Promena strukture BDP i moguće mere ekonomske politike*, Zbornik radova: Ekonomska politika u 2010. godini: Ka novom modelu makroekonomske stabilnosti, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd.
14. Veselinović, P., (2014), Reforma javnog sektora kako ključna determinanta uspešnosti tranzicije privrede Republike Srbije, *Ekonomski horizonti*, br. 2., Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac.
15. Veselinović, P., (2013), *Nacionalna ekonomija*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac.
16. Veselinović, P., (2016), *Ekonomski efekti tranzicije privrede Republike Srbije*, Zbornik radova: Institucionalne promene kao determinante privrednog razvoja Republike Srbije, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac.

## ECONOMIC STABILITY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF SERBIA: CHALLENGES IN THE NURSING PERIOD

Serbia's economy is undergoing profound changes, in addition to presenting current and expected changes in the immediate and wider surrounding of the country. In order to make the changes faster, it is necessary to devise primarily economic development, as well as other aspects of overall social development. If there is a vision of desirable and achievable directions of development, the efforts for reconstruction, modernization and construction should be directed in that direction. There is not a single and safe recipe and perfect mechanism for the realization of this huge and very complex undertaking in the national economy. Due to the imperfection of the market, it needs to be supplemented by some of the strategic mechanisms that serve as incentives, directives and assistance in establishing long-term solutions to forecasts of future developments, as well as in cases where relevant information cannot be obtained from current market signals. The deliberately directed development developed by the developed countries has recently been driven by a nationally distinctive combination of market, strategic and administrative mechanisms. In order to achieve this, it is necessary to adopt a consistent program of economic and overall social reforms. In addition, it is necessary to complete the process of transition of the national economy into an open, market economy, which means establishing a sustainable economic model, creating new institutions or completing existing ones, establishing macroeconomic equilibrium, accelerating the process of privatization, connecting with the immediate and wider economic environment of the country by exchange and using other forms of economic cooperation, the construction of a number of domestic financial institutions with the goal of establishing a complete, complete economic system.

**Keywords:** economic stability, sustainable development, economy of Serbia



# ZAVRŠNI RAČUN TRI PROGRAMSKE VLADE U REPUBLICI SRBIJI

Miroljub Labus\*

Vreme je da se napravi završni račun rezultata rada svih vlada u Republici Srbiji posle demokratskih promena. Vlade se mogu svrstati u tri programske ili široke koalicije, u trajanju od pet do šest godina, sa više pojedinačnih ministarskih kabineta. Ne postoji precizna teorijska definicija ekonomskih politika koje su vodile ove vlade. To je uvek bila mešavina raznih teorijskih uticaja, ali se ipak izdvajala po jedna dominantna karakteristika kod svake od njih. Prvu vladu smo ocenili kao liberalnu, drugu vladu kao populističku, a treću vladu kao pragmatičnu koja se kretala od jednog do drugog ekstrema u zavisnosti od promene realne situacije. Na osnovu dvadeset indikatora za makroekonomsku stabilnost i četiri tržišta (domaće, spoljne, finansijsko tržište i tržište rada) rangirane su sve programske vlade prema svojim rezultatima. Najbolje rezultate je ostvarila prva vlada, iako se liberalizam optužuje za sve ekonomske nevolje. Poslednja pragmatična vlada ima najlošije rezultate, lošije čak i od prethodne populističke vlade, koja je za nju bila izvor svih ekonomskih problema.

**Ključne reči:** Republika Srbija, empirijska analiza, vlade, politički periodi

## Uvod

Vreme je da se sačini završni račun makroekonomskih politika u Republici Srbiji (RS) posle uvođenja demokratskih promena. U tom pogledu, potrebno je grupisati sve vlade u tri široke grupe, shodno preovladavajućoj politici koju su vodile tokom svog mandata. Mi smo te grupe nazvali širokim, ili programskim vladama, jer su one pružile okvir za istu ekonomsku politiku od strane posebnih ministarskih kabineta. U daljem tekstu korišćemo termin prva, druga i treća vlada. Prvu vladu su obrazovali ministarski kabineti u dve povezane države. Pisac ovog teksta je bio potpredsednik savezne vlade u periodu 2000-2002 i potpredsednik republičke vlade u Republici Srbiji u periodu 2004-2006, u oba slučaja zadužen za ekonomsku politiku. Zoran Djindjić, Zoran Živković i Vojislav Koštunica bili su premijeri Republike Srbije, a Zoran Žižić i Dragiša Pešić premijeri SRJ. U drugoj širokoj vladi Vojislav Koštunica i Mirko Cvetković

---

\* Redovni profesor Pravnog fakulteta Univerziteta u Beogradu, u penziji;  
e-mail: miroljub.labus@belox.rs



su bili premijeri u periodu 2006-2012. Treću široku vladu vodili su premijeri RS, Ivica Dačić i Aleksandar Vučić, u periodu 2012-2017. Svaka vlada je imala mandat najmanje pet godina, što daje dovoljno prostora za statističku ocenju njenih rezultata (pogotovu ako se koriste kvartalni podaci).

Cilj ovog članka je da oceni performanse svake vlade i da ih u skladu s tim rangira po uspešnosti. Koliko nam je poznato, to do sada nije uradjeno u našoj literaturi. Posebno niko nije povezivao različite ministarske kabinete po njihovoj dominantnoj ekonomskoj politici kao što smo mi to uradili u ovom radu<sup>1</sup>. Cilj ovog članka nije da objasnimo zašto je koja vlada imala takve rezultate kao što su ostvareni i prikazani na ovom mestu. Za takvu analizu je potrebno da formulišemo dinamički model opšte privredne ravnoteže, jer su mnoge pojave međusobno povezane i evoluiraju u vremenu pod dejstvom pozitivnih i negativnih eksternih šokova. To bi mogla da bude sledeća tema za istraživanje koja, ponavljamo, nije predmet ove analize.

Mi smo prikazali rezultate svake vlade i njene ekonomske politike na osnovu pet jasno definisanih teorijskih makroekonomskih oblasti sa ukupno dvadeset indikatora, koji prikazuju stanje u tim oblastima od prvog kvartala 2000. do drugog kvartala 2017. Isključili smo uticaj opšteg trenda i sezonskih faktora na rangiranje, a pojedinačne doprinose vlada smo merili kvartalnim stopama ravnotežnog rasta (Compound Quarterly Growth Rates)<sup>2</sup>. Kao doprinos jedne vlade tretirali smo samo ono poboljšanje koje je napravljeno u odnosu na nasledjeno stanje od strane prethodne vlade. Prigovore o teškom zatečenom stanju i odgovornosti prethodne vlade nismo uzeli u obzir. Istovremeno, nismo uzeli u obzir eksterne šokove, kao što su raspad Federalne Republike Jugoslavije i ubistvo premijera Srbije (za vreme prve vlade), *Veliku recesiju* (za vreme druge vlade) i poplave ili suše (za vreme treće vlade). Takodje, nismo uzeli u obzir institucionalne promene i promene zakonskog

---

<sup>1</sup> Moguće je osporavati konkretnu specifikaciju tri vlade, ali se ona nama čini nespornom. Treća vlada je nesporna, jer je partijski i personalno homogena. Meni nije sporna na kompozicija prve vlade u kojoj smo mi imali presudan uticaj na makroekonomiju, uz godinu dana pauze izmedju drugog kvartala 2003.g. i prvog kvartala 2004.g. U tom vakuumu MMF je hteo da otkáže Stand-By aranžman (SBA) zbog nesprovođenja. Pred izbore u proleće 2004.g. mi smo se formalno obavezali da ćemo nastaviti sprovođenje SBA ako pobedimo na izborima. Taj aranžman smo inače mi potpisali u maju 2002.g. i po njegovom okončanju zemlja je trebala da dobije otpis dodatnih 15% duga Pariskom klubu. Posle izbora, formirana je nova vlada koja je realizovala SBA zaključno sa prvim kvartalom 2006. Neposredno posle toga, mi smo napustili vladu u drugom kvartalu. Obe okolnosti su dovele do promene ekonomske politike već u sledećem kvartalu te godine, što je jasno vidljivo iz statističkih podataka. Ono što preostaje izmedju prve i treće vlade jeste druga vlada. Ona je takodje jedna relativno homogena grupacija sa stanovišta makroekonomije, posebno imajući u vidu kontinuirani personalni sastav ekonomskih ministarstava.

<sup>2</sup> To su eksponencijalne stope rasta koje se obračunavaju po obrascu:  $g_t = (Q_t/Q_0)^{1/t} - 1$ , gde je  $Q_0$  stanje u poslednjem kvartalu pre formiranja vlade,  $Q_t$  stanje u poslednjem kvartalu mandata vlade, a  $t$  je trajanje mandata vlade u kvartalima.

okvira koje ne mogu statistički da se mere, pa zato ni ne postoje nesumnjivi podaci o njihovim efektima.

Ne postoji precizna teorijska definicija ekonomskih politika koje su vodile tri vlade. To je uvek bila mešavina raznih teorijskih uticaja, ali se ipak izdvajala jedna dominantna karakteristika. Prema tom dominantnom obeležju mi smo nazvali politiku prve vlade liberalnom politikom, politiku druge vlade populističkom politikom, a politiku treće vlade pragmatičnom politikom, koja se išla od jedne do druge krajnosti u zavisnosti od trenutne makroekonomske situacije.

Prva vlada je trajala od četvrtog kvartala 2000. godine do drugog kvartala 2006. godine. Ona je deregulisala cene, liberalizovala spoljnu trgovinu, uvela privatizaciju na osnovu prodaje preduzeća strateškom investitoru, restruktuirala javni dug i rehabilitovala bankrotirani bankarski sistem. To je srž liberalne doktrine primenjen u praksi<sup>3</sup>. Istovremeno, uvećala je javnu potrošnju i sprovela fiskalnu konsolidaciju.

Druga vlada je trajala od trećeg kvartala 2006. godine do drugog kvartala 2012. godine. Ova vlada je inicijalno nastavila sa liberalnim politikama, ali je kasnije uvela niz populističkih mera. Izvršila je redistribuciju dohodaka, uvela subvencioniranje investicija, prihode od privatizacije nije investirala nego potrošila, odložila tranziciju, povećaja javni dug i fiskalni deficit<sup>4</sup>.

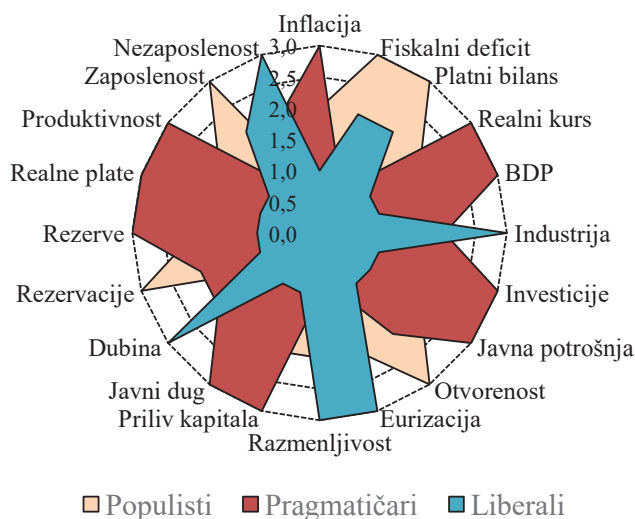
Treća vlada je trajala od trećeg kvartala 2012. godine do drugog kvartala 2017. godine. Ona je nastavila populističku politiku prethodne vlade u jednom delu, ali i zaustavila privatizaciju i restruktuiranje javnih preduzeća, dalje uvećala fiskalni deficit i javni dug sve do tačke kada je zapretilo bankrotstvo države, u drugom delu. Tada je uvedena fiskalna konsolidacija na bazi štednje u javnoj administraciji, redistribuciji dohodaka i porasta fiskalne discipline. Nastavljena je politika povećanja poreskog opterećenje i subvencionira stranih direktnih investicija, iako je udeo investicija u BDP neprekidno opadao. Paralelno s tim, poboljšana je privredna klima i vraćen rizik zemlje na nivo koji je postojao za vreme prethodne vlade. Takodje, zaustavljen je dalji rast javnog duga, bez garancije održivosti takve politike<sup>5</sup>. Pragmatizam takve politike je ilustrovala naredna vlada - koja tvrdi da nastavlja ekonomsku politiku treće vlade - jer je relaksirala politiku plata i penzija, odmah pošto su napravljene prvi pozitivni rezultati u fiskalnoj konsolidaciji, umesto da smanji poresko opterećenje.

<sup>3</sup> Jasnu viziju takve politike formulisali smo u aprilu 2000.g. pre nego što su nastale demokratske promene i formirana prva demokratska vlada. Videti Labus [2000].

<sup>4</sup> Povećanje javnog duga predstavlja klasičan primer međugeneracijske redistribucije dohodaka. Jedna generacija troši nezaradjeno, a sledeće generacije to plaćaju i ne mogu da potroše ono što su zaradile.

<sup>5</sup> Poseban izazov su kineski krediti u okviru tzv. Novog puta svile.

Rezultati naše analize su prikazani na Slici 1. Po svojim rezultatima, prva vlada se izdvaja od dve potonje vlade. Njen skor rangiranja je 1.65 i to pokazuje da je liberalna ekonomska politika imala najbolje rezultate u skorašnjoj privrednoj istoriji RS<sup>6</sup>. Pozicije druge dve vlade su veoma bliske, ali su značajno udaljene od prve vlade. Druga vlada za nijansu ima bolje performanse nego treća vlada, sa skorovima 2.10 i 2.25, respektivno. U praksi, populistička i pragmatistička ekonomska politika su bile inferiorne u odnosu na liberalnu politiku.



**Slika 1** Rangiranje tri programske vlade

*Izvor:* Autor

Članak je organizovan na sledeći način. U prvom delu su objašnjeni statistički podaci koji su ključ objektivnosti analize. U drugom delu sve vlade su rangirane prema svom doprinosu uspostavljanju makroekonomske stabilnosti. U trećem delu prikazani su doprinosi vlada uspostavljanju ravnoteže na domaćem tržištu toba i usluga. U sledećem poglavlju slična analiza je napravljena za spoljne tržište. U petom delu rangirane su vlade na osnovu performansi na finansijskom tržištu, a u šestom delu je sve to ponovljeno za tržište rada. U sedmom delu je analizirana alternativna metodologija rangiranja zasnovana na faktorskoj analizi. Na kraju je dat kratak zaključak, a u dodatku su prikazani podaci i detaljniji rezultati nekih analiza.

<sup>6</sup> Što je manji skor, to bliže prvom mestu.

## Podaci

Rangiranje učinka vlada je uvek politički osetljivo. Jedini način da se smanji pristrasnost jeste da se pusti podacima da oni govore za sebe. Medjutim, izbor i/ili prikazivanje podataka, takodje, može da bude pristrasno. Zato počinjemo ovaj članak sa detaljnim opisom podataka i kako smo pokušali da smanjimo mogućnost njihove pogrešne upotrebe.

**1.1. Izvori podataka.** Svi podaci su javno dostupni i svako može da proveri njihovu istinitost. Podaci su skinuti sa web servisa Zavoda za statistiku RS (inflacija, BDP, industrija, investicije, javna potrošnja, otvorenost privrede, razmenljivost roba, realne plate, produktivnost rada, zaposlenost, nezaposlenost), Ministarstva finansija (fiskalni deficit i javni dug) i Narodne banke Srbije (kurs, eurizacija, priliv kapitala, dubina finansijskog sistema, rezervacije za loše kredite i devizne rezerve). Problem je što navedeni servisi pružaju mesečne podatke počev od januara 2004. godine pa nadalje, a za prethodni period daju samo godišnje veličine. Da bismo rekonstruisali kvartalne podatke za ove četiri godine, mi smo koristili našu ličnu bazu podataka koju smo u potpunosti uparili sa zvaničnim godišnjim vrednostima.

**1.2. Frekvencija podataka.** Svi mesečni podaci su prevedeni na kvartalne vrednosti da bi mogli da budu upoređeni sa podacima o BDP, kako na strani ponude, tako i na strani finalne upotrebe. Kao što smo rekli, finansijski i fiskalni podaci nisu raspoloživi na kvartalnom ili mesečnom nivou za period do 2004. godine. U postupku uparivanja naše i oficijalne baze podataka, podaci za kraj godine moraju da odgovaraju našem četvrtom kvartalu ili da suma svih kvartala bude jednaka oficijelnoj godišnjoj vrednosti. Jedan ili drugi benčmark je korišćen u zavisnosti da li se radi o podacima koji izražavaju tekuće vrednosti ili podacima dobijenim akumuliranjem stanja. Kada su uparivane prosečne vrednosti, godišnji proseci su morali da se poklope sa prosekom četiri kvartala.

**1.3. Vremenski period.** Sve vremenske serije počinju sa prvim kvartalom 2000. godine i završavaju sa drugim kvartalom 2017. godine. Uobičajena manipulacija sa podacima jeste arbitrarno prekidanje vremenskih serija. Mi nismo želeli da taj prigovor bude upućen našim podacima. Svaka vlada ima podatke koji u potpunosti pokrivaju njen mandat.

**1.4. Tri podperioda.** Mi smo već objasnili kako klasifikujemo okvirne vlade. Na osnovu toga izdvojena su i tri vremenska perioda. Prvi, od četvrtog kvartala 2000. godine, kada je formirana Savezna vlada, do drugog kvartala 2006. godine kada je izvršena rekonstrukcija srpske vlade. Drugi period počinje sa trećim kvartalom 2006. i završava se sa drugim kvartalom 2012. kada je tadašnja vlada izgubila izbore. Treći period počinje trećeg kvartala 2012. kada je formirana vlada Ivice Dačića, koja je kasnije rekonstruisana u vladu Aleksandra Vučića, i

traje do izbora predsednika Srbije 2017. Od trećeg kvartala 2017. počinje mandat četvrte vlade, koji nismo analizirali zbog kratke vremenske distance. Prvi period ima 23 tačaka posmatranja. Drugi period ima 24 tačaka posmatranja, a treći period 20 tačaka posmatranja. Ovi periodi su približno jednake dužine i dopuštaju međusobnu uporedivost.

**1.5. Stacionarnost.** Većina podataka je izražena preko udela u BDP ili kao stope rasta. Razlog za to je naša želja da se izbegne zamka uticaja prikrivenog zajedničkog trenda koji tera sve vremenske serije u jednom istom pravcu. Opšte je pravilo u ekonometriji da bi vremenski podaci trebalo da budu stacionarni, odnosno da se ne razvijaju pod uticajem zajedničkog trenda s protekom vremena. Stope rasta i udeli u BDP su, po pravilu, stacionarne veličine. Mi nismo primenjivali ekonometrijsku analizu, osim faktorske analize koja nije pod uticajem zajedničkog trenda. Koristili smo nivoe podataka u analizi domaćeg tržišta i tržišta rada, koji istina nisu svi stacionarni, ali isti rezultati bi se dobili i da smo koristili udele u BDP-u, koji jesu stacionarni. Kod zaposlenosti, nezaposlenosti, realnih plata i realnog kursa, određivanje udela u odnosu na BDP nema smisla.

**1.6. Metodologija.** Naša metodologija rangiranja svake vlade zasniva se na jednostavnoj ideji da se uporedi zatečeno ili nasledjeno stanje sa onim stanjem koje ta vlada prenosi na sledeću vladu. Kod nekih indikatora apsolutni nivoi su nam bili vrlo ilustrativni, kao na primer koliko se promenila zaposlenost merena brojem radnika. Te informacije smo koristili u objašnjenjima, ali ne i u formalnom rangiranju. Rangiranje se zasniva na kvartalnim stopama ravnomernog rasta. One omogućavaju da se odredi jedna jedinstvena ravnotežna stopa rasta u datom periodu. To je indikator vlastitog trenda koji je stvorila svaka vlada za sebe. Naravno, mogu se koristiti i informacije o procentualnim promenama dva stanja, jer su rezultati rangiranja potpuno isti kao i kod kvartalnih stopa ravnotežnog rasta.

Još jednom napominjemo da cilj ovog rada nije da objasni zašto su ostvareni odgovarajući makroekonomski rezultati. To se odrazilo i na primenjenu metodologiju. Objašnjenje rezultata zahteva primenu metodologije opšte dinamičke privredne ravnoteže koja ima stohastičke katakteristike. Naša se metodologija, međutim, zasniva na parcijalnom dinamičkom pristupu. Ipak, ona izdvaja četiri ključna tržišta u okviru kojih postoji čvrsta veza između izabranih indikatora. Na kraju rada primenjena je faktorska analiza koja povezuje sve indikatore, uključujući i one o opštoj makroekonomskoj stabilnosti.

**1.7. Desezoniranje.** Za primenjenu metodologiju rangiranja ključna je stvar da su sve serije podataka desezonirane. Razlog tome je da sve vlade ne započinju svoj mandat u istom kvartalu, a stvarni podaci su pod snažnim

uticajem sezonskih faktora. U tom smislu, uticaj sezone bi mogao da potpuno iskrivi sliku o učinku neke vlade. Podaci su, zato, desezonirani upotrebom Cenzus X-13 metoda desezoniranja.

**1.8. Transparentnost.** Desezonirane serije mogu neznatno da utiču na obračun udela u BDP-u i stopa rasta. Ipak, da bismo isključili svaku sumnju u pogledu valjanosti podata, sve podatke koje smo koristili u našoj analizi naveli smo u dodatku ovog rada.

**1.9. Grafički prikaz.** Prikazivanje vremenskih serija u grafičkom obliku je vrlo ilustrativno jer je moguće rangirati svaku vladu već na osnovu vizuelne ocene grafikona. Tu, međjutim, valja biti oprezan i posebno je voditi računa o rangju y-ose. Potrebno je, naime, da y-osa ima isti donju i gornju tačku u svim graficima da bi uticaj pojedinih indikatora mogao vizuelno da se uporedi. Mi smo se trudili da to bude tako za svaku pojedinačnu grupu indikatora. Ipak, nekada to nije bilo moguće jer velike razlike u nekom kvartalu između donje i gornje tačke podataka zahtevaju veliku skalu koja potpuno prigušuje varijabilitet pojave. Zato smo kod podataka čija vrednost prelazi 100% koristili logaritamsku y-skalu. Podatke nismo dirali, samo smo y-skalu modifikovali.

## Makroekonomska stabilnost

Rangiranje vlada prema doprinosima u smanjivanju makroekonomskih neravnoteža prikazano je u Tabeli 1. Korišćena su četiri indikatora: inflaciju, fiskalni deficit, platni bilans i realni devizni kurs. Inflacija pokazuje stanje neravnoteže na tržištu roba. Fiskalni deficit pokazuje stanje neravnoteže državnih finansija. Platni bilans pokazuje stanje neravnoteže na spoljnom tržištu, dok realni devizni kurs pokazuje stanje neravnoteže na deviznom tržištu. Najbolje rangirana vlada dobija indeks 1, druga po redu vlada dobija indeks 2 i treća vlada indeks 3. Potom smo izračunali njihove proste proseke za celu oblast posmatranja.

**2.1. Inflacija.** Na početku mandata prve vlade inflacija je bila veoma visoka i pokazivala je da postoji izrazita neravnoteža na domaćem tržištu roba. U trećem kvartalu 2000. godine došlo je do demokratskih promena, a stopa međugodišnje inflacije je iznosila 85%. Posle toga, inflacija je nastavila da raste ne samo na osnovu prenetog nivoa cena iz prethodne godine, nego i na osnovu novih makroekonomskih mera. U periodu Miloševićeve vladavine cene su bile kontrolisane, uz racioniranje isporuka roba i velike nestašice na tržištu. Ponuda roba je stalno bila ispod tražnje. Postojale su dve opcije kako da se ponovo uspostavi makroekonomska ravnoteža. Jedna je bila deregulacija cena, uz rizik daljeg rasta ionako visoke inflacije, a druga, povećanje poreskog opterećenja

radi subvencioniranja cena. U prvom slučaju teret uspostavljanja ravnoteže na tržištu roba pao bi na potrošače, a u drugom slučaju, na sve poreske obveznike.

**Tabela 1** Rangiranje prema makroekonomskoj stabilnosti

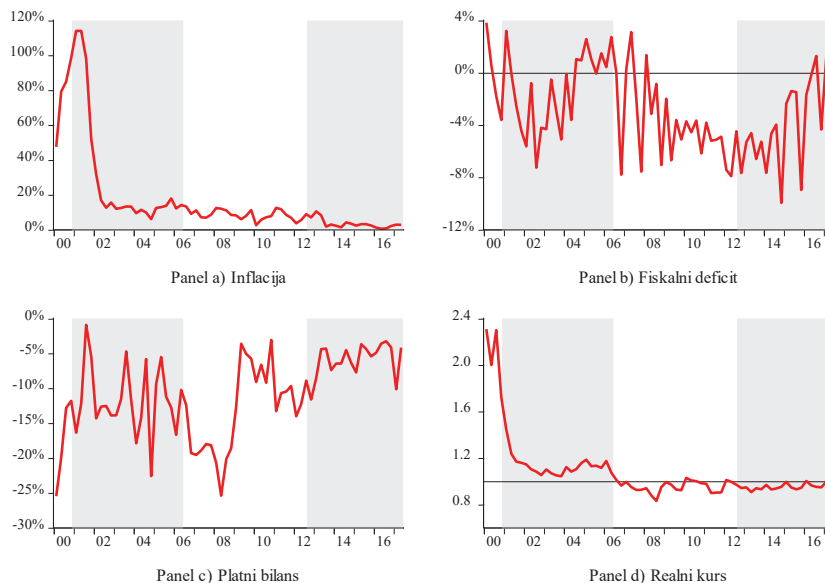
Indikatori	Međugodišnje stope rasta i udeli u BDP-u			Rang		
	Prva	Druga	Treća	Prva	Druga	Treća
Inflacija	-70,7%	-8,6%	-2,7%	1	2	3
Fiskalni deficit	4,5%	-10,6%	10,9%	2	3	1
Platni bilans	2,6%	-2,1%	8,1%	2	3	1
Realni kurs	-3,3%	-0,32%	-0,31%	1	2	3
Prosek				1,50	2,50	2,00

Izvor: Autor

Izabrana je prvi opcija jer je bila u skladu sa fundamentalnim principima funkcionisanja tržišta roba. To se nazivalo deregulacija cena, jer su neke cene bile oslobođene administrativne kontrole, a druge cene su podignute na nivo ravnotežnih tržišnih cena iako su i dalje bile pod režimom administrativne kontrole. Sve skupa, to je uvek imalo negativnu konotaciju medju potrošačima. Prosečna cena železničkih usluga porasla je za 180% u 2001. godini, električne energija za 124%, prirodnog gasa za 103%, lekova za 80%, ostalih javnih usluga za 70%, cena hleba je porasla između 50% i 80% u zavisnosti od vrste hleba, telefonske usluge su skočile za 40%. Na drugoj strani, prosečne plate su porasle za samo 25%. Dakle, ovakva ekonomska politika nije mogla da bude popularna medju građanima. U prva dva kvartala 2001. godine inflacija je prešla nivo od 100%. Nakon toga, inflacija je počela da se smiruje. Na kraju 2004. godine ona je iznosila samo 6%. Medjutim, na kraju mandata prve vlade, ona je bila nešto viša i iznosila je 14%. Stopa inflacije je za vreme trajanja mandata prve vlade smanjena za 71%. To je prikazano na panelu a) na Slici 2. U medjuvremenu, otklonjene su sve nestašice i tržište roba je ponovo normalno profunkcionisalo. Pokazalo se da je deregulacija cena bila nepopularna ekonomska mera, koja je dala odlične rezultate u praksi.

Druga vlada nasledila je inflaciju od 14.0% i uspela je da je dalje spusti na 5.5% na kraju svog mandata u drugom kvartalu 2012. godine. Treća vlada je preuzela inflaciju od 5.5% i spustila je na 2.7% na kraju svog mandata u drugom kvartalu 2017. godine. U vreme ovih vlada bila je uvedena, i sprovedjena, monetarna politika ciljane inflacije u kojoj je osnovni zadatak Narodne banke Srbije (NBS) bio da stabilizuje cene, bez obzira na makroekonomske troškove takve politike. Pri takvoj monetarnoj politici potrošeno je oko jedna i po milijarda evra za odbranu kursa i cena, a inflacija je spuštana za samo 10 odsto. NBS je zaoštrila politiku kamatnih stopa (podigla repo kamate), doprinela

usporavanju privrednog rasta i neprekidno intervenisala na deviznom tržištu smanjujući devizne rezerve.



**Slika 2** Makroekonomska stabilnost

*Izvor:* Autor

Mi nećemo procenjivati troškove obaranja inflacije, nego ćemo rangirati svaku vladu prema doprinosu smanjivanju inflacije. Najviše je oborila inflaciju prva vlada, pa druga vlada i, na kraju, treća vlada. U tom smislu smo i rangirali sve vlade na tabeli 1 na osnovu kriterijuma obaranja inflacije.

2.2. Fiskalni deficit. Fiskalni deficit i javni dug su bile dve teme u centru javne rasprave poslednje tri godine jer je Srbija bila na ivici bankrota. Treća vlada je završila svoj mandat sa značajnim uspehom jer je veliki fiskalni deficit preokrenula u fiskalni suficit u prva dva kvartala 2017. godine. Podsećamo da su u pitanju desezonirani podaci koji daju nešto drugačije procenat po kvartalima, pod uticajem sezonskih faktora, nego originalni podaci. Istovremeno, treća vlada je postavila dva rekorda u pogledu visine fiskalnog deficita. U četvrtom kvartalu 2014. godine on je iznosio 10.0% BDP, a u četvrtom kvartalu 2015. godine 9.0% BDP. Nakon toga, vlada je zaključila dvogodišnji Stand-By aranžman sa MMF-om i uz njegove instrukcije sprovela fiskalnu konsolidaciju. Treća vlada je zatekla fiskalni deficit na nivou od 7.9% BDP, a završila je mandat sa suficitom od 3.0% BDP. To znači da je u toku mandata poboljšala fiskalni položaj države za 10.9 procentna poena. Zbog toga je rangiramo na prvo mesto u kategoriji „fiskalni deficit“.



Prva vlada nasledila je fiskalni deficit od 1.8% BDP, ali je završila mandat sa fiskalnim suficitom od 2.7%. Najveći deficit u toku mandata je iznosio 7.3% i bio je ostvaren u drugom kvartalu 2002. godine. U drugom kvartalu 2002. godine prva vlada zaključuje trogodišnji Stand-By aranžman sa MMF-om i počinje sistematski da smanjuje fiskalni deficit. U poslednjih osam kvartala svog mandata, prva vlada je imala fiskalni suficit, sa izuzetkom samo jednog kvartala. To je bio najduži period fiskalnog suficita u novijoj istoriji Srbije. Ako se, međutim, uporedi početni i završni nivo fiskalnog deficita, prva vlada je poboljšala fiskalnu poziciju države za 4.5 procentnih poena. To je svrstava na drugo mesto naše rang liste sa tabele 1 u kategoriji „fiskalni deficit“.

Treća vlada je vrlo brzo po svom osnivanju ušla u rekordni fiskalni deficit i to u četvrtom kvartalu 2006. godine u visini od 7.8% BDP. Slični rekord, sa 7.9% BDP, je postavila na kraju svog mandata u drugom kvartalu 2012. godine. U pogledu celog perioda, ona je pogoršala fiskalnu poziciju države za 10.6 procentnih poena, što je svrstava na treće mesto naše rang liste na tabeli 1.

2.3. Platni bilans. Platni bilans pokazuje stanje neravnoteže u razmeni roba i usluga sa inostranstvom, odnosno na stranom tržištu. Ni jedna vlada nije ostvarila pozitivan platni bilans u posmatranom periodu ni u jednom kvartalu. To znači da neprekidno imamo neravnotežu na stranom tržištu, jer permanentno više uvozimo nego što izvozimo. U okviru ovakvog stanja neravnoteže, nisu se sve vlade jednako ponašale.

Treća vlada ima najbolji rezultat. Iako je to jednim delom posledica početka realizacije investicionih projekata koji su započeli u prethodnoj vladi (Fiat automobili) i niske cene sirove nafte i prirodnog gasa, ipak podaci jasno govore da je treća vlada zatekla deficit platnog bilansa na nivou od -12.3% BDP, a završila je mandat sa deficitom od -4.2% BDP, što predstavlja poboljšanje za 8.1%. Na osnovu toga rangiramo je na prvo mesto naše rang liste.

Druga vlada je imala najveće probleme sa platnim bilansom. U toku njenog mandata ostvaren je najveći deficit platnog bilansa od -25.4% BDP. On je bio preko 20% BDP i u prethodnom i u narednom kvartalu. To je sve bila posledica Velike recesije. Potom je došlo do prisilnog smanjivanja deficita čak do rekordno najnižeg nivoa u celom posmatranom periodu od -3.1% BDP u četvrtom kvartalu 2010. godine. Sve u svemu, u toku mandata druga vlada je pogoršala nivo deficita platnog bilansa za 2.1 procentnih poena. Zbog toga je rangiramo na treće mesto naše rang liste.

Ni prva vlada nije imala dobre rezultate u pogledu deficita platnog bilansa, ali je ona ipak uspela da ga smanji za 2.6 procentnih poena. Ona je nasledila ovaj deficit u visini od 12.8% BDP, a završila je mandat sa deficitom od 10.3% BDP. U tom pogledu je svrstavamo na drugo mesto naše rang liste.

2.4. Realni kurs. Realni kurs je, po definiciji, odnos između proizvoda nominalnog kursa i nivoa cena u evro zoni, na jednoj strani i nivoa cena u Srbiji, na drugoj strani. U tom smislu on zavisi kako od nominalnog kursa, tako i od relativnih domaćih i stranih cena<sup>7</sup>. Nivo domaćih cena smo dobili kao implicitni deflator BDP, čiji realni nivo je normalizovan za 2010. godinu. To znači, da je prosečan implicitni deflator BDP jednak jedinici u 2010. godini. Na sličan način smo normalizovali i strane cene preračunavajući njihov indeks na jedinicu za 2010. godinu. Poslednja stvar je normalizacija nominalnog kursa na jedinicu kao prosek 2010. godine. To smo dobili kada smo seriju nominalnog kursa podelili sa 103.4874, što predstavlja prosečan godišnji kurs RSD/EUR obračunat na kraju svakog meseca. U tom smislu, dugoročni realni kurs je jednak jedinici. To je njegova standardna indeksna vrednost. Ako je ova indeksna vrednost ispod jedinice, radi se o realnom apresiranju kursa. Ako je indeksna vrednost realnog kursa iznad jedinice, radi se o realnom depresiranju kursa. Realno depresiranje kursa podstiče izvoz, a destimuliše uvoz. Međutim, ono podgreva inflaciju, takodje. Realno apresiranje kursa smiruje inflaciona očekivanja, ali škodi izvozu roba.

<sup>7</sup> Tačnije rečeno ovo vredi za dugi rok (10 godina najmanje). U tom roku privreda mora da se vrati na putanju kursa koju definiše Purchasing Power Parity (PPP) standard. Sama formula realnog kursa ( $r_t$ ) je standardna:

$$r_t \cdot p_t^d = e_t \cdot p_t^f$$

gde je ( $e_t$ ) nominalni kurs, a ( $p_t^f$ ) i ( $p_t^d$ ) su nivoi stranih i domaćih cena. Dugoročno posmatrano, prevagu u određivanju kursa preuzimaju relativni odnosi nivoa domaćih i stranih cena, uključujući sve frikcije u slobodnoj trgovini i nesavršenosti tržišta koje se moraju uzeti u obzir. Međutim, na kratak rok deluje proces nepokrivenog pariteta kamatnih stopa. On se zasniva na upoređivanju sadašnjeg i očekivanog budućeg nominalnog kursa ( $e_t$  i  $e_{t+1}$ ), relativnim domaćim i stranim kamatnim stopama ( $i_t^d$  i  $i_t^f$ ), te prilivu i odlivu kapitala sa svim eksternim šokovima ( $\epsilon_t$ ):

$$e_t \cdot (1 + i_t^d) = (1 + i_t^f) \cdot e_{t+1} + \epsilon_t$$

On se naziva „nepokriven“ jer se tržišni učesnici ne osiguravaju za pogrešno predviđanje budućeg kretanja relativnih kurseva i kamatnih stopa. Zbog normiranja relativnih cena i nominalnog kursa na 1 u baznom periodu, dugoročni ravnotežni PPP kurs je, takodje, 1 i oko njega osciliraju kratkoročni realni kursevi pod dejstvom faktora koji utiču na paritet kamatnih stopa. Naravno, povezivanje PPP uticaja sa faktorima iz nepokrivenog pariteta kamatnih stopa mora precizno da se definiše u okviru nekog DSGE (Dynamic Stochastic General Equilibrium) modela, gde se dodaju još najmanje dve relacije. Jedna je Taylorovo pravilo za domaću kamatnu stopu (gde je  $y_t$  nivo GDP,  $\pi_t$  inflacija,  $\epsilon_t$  monetarni šok, a varijable sa tildom ravnotežne veličine):

$$i_t^d = \rho \cdot i_{t-1}^d + (1 - \rho) \cdot [\tilde{r} + \alpha \cdot (y_t - \tilde{y}) + \beta \cdot (\pi_t - \pi_{t+4})]$$

a druga je Fisherova jednačina realnog kursa:

$$r_{t+1} = i_t^d - \pi_{t+1}$$

Rešavanjem DSGE modela dobijamo kratkoročni realni kurs koji oscilira oko svog (steady state) dugoročnog ravnotežnog nivoa. Realni kurs u ovom radu je određen preko indikatora na osnovu PPP standarda. On ne treba da se poistoveti sa ravnotežnim kursom, jer su oni jednaki tek na dugi rok. Pitanje ravnotežnog i tekućeg realnog kursa je predmet brojnih nerazumevanja u našoj literaturi. U odsustvu DSGE modela, mi smo se opredelili za rangiranje vlada shodno distanci u odnosu na dugoročni (ravnotežni) realni kurs.

Sa panela d) na Slici 2 vidi se da postoji stalna tendencija realnog kursa ka dostizanju svog dugoročnog ravnotežnog nivoa i, takodje, stalno kratkoročno odstupanje od ovog ravnotežnog nivoa. Mi ćemo rangirati sve tri vlade prema tome koliko su doprinele da se realni devizni kurs približi svom dugoročnom ravnotežnom nivou, bez obzira da li su vodile politiku apresiranja ili depresiranja realnog kursa. Kako ova politika u velikoj meri zavisi od NBS, a ne od same vlade, to pitanje apresiranja ili depresiranja kursa valja ostaviti po strani prilikom rangiranja vlada.

Najviše je uradila prva vlada za usmeravanje realnog kursa ka njegovom dugoročnom ravnotežnom nivou. Ova vlada je nasledila visoko odstupanje realnog kursa od ravnotežnog nivoa sa indeksom 2.03 a smanjila ga je na 1.07 indeksnih poena. U tom smislu prilagodjavanje realnog kursa je izvršeno za 1.23 indeksna poena. Na drugom mestu je druga vlada koja je preuzela indeks realnog kursa od 1.07 i potisnula ga do 0.99. Prilagodjavanje je iznosilo 0.08 indeksnih poena. Na trećem mestu je treća vlada koja je preuzela indeks od 0.99 i dalje ga spustila na 0.93. Njeno prilagodjavanje je bilo za 0.06 indeksnih poena i faktički je vodilo udaljavanju od ravnoteže. Shodno ovim rezultatima rangirali smo sve vlade na tabeli 1 na poziciji realni kurs.

2.5. Rangiranje. Prva vlada je vodila liberalnu ekonomsku politiku i bila je rangirana na prvo mesto sa indeksom 1.50. Druga vlada je vodila populističku politiku i sa indeksom 2.50 zauzela je treće mesto. Treća vlada je vodila pragmacističku politiku i ostvarila je indeks 2.00 što je rangira na drugo mesto. Dakle, u pogledu uspostavljanja makroekonomske ravnoteže, u praksi se pokazala kao najbolja liberalna ekonomska politika.

## **Domaće tržište roba i usluga**

Postoji rašireno uverenje da se sa Velikom recesijom promenila i strategija privrednog razvoja u Srbiji. Pre recesije, strategija se zasnivala na promociji domaće potrošnje i uvozu, što je sve bilo finansirano iz inostranstva. Posle recesije, strategija je morala da se promeni i da počne da favorizuje izvoz i investicije u proizvodnju razmenljivih dobara. Činjenice su, međjutim, malo složenije.

**3.1. Rast.** Privredni rast pre Velike recesije je bio mnogo brži, nego posle nje. Prosečna godišnja stopa rasta sezonaliziranog BDP za vreme prve vlade je iznosila 6.0%. Ona je pala na 2.0% u mandatu druge vlade, što govori o direktnim efektima recesije na rast. Međjutim, u mandatu treće vlade prosečna godišnja stopa rasta BDP je iznosila samo 0.8%. To je bio period kada su mnoge druge zemlje već izašle iz krize i počele da ostvaruju mnogo više stope rasta. Kod nas, međjutim, nivo BDP pre Velike recesije, iz prvog kvartala 2008.

godine, je bio dostignut tek u prvom kvartalu 2016. godine. To znači da je depresija trajala punih osam godina. Pola od tog vremena je proteklo za vreme mandata druge vlade, a druga polovina za vreme mandata treće vlade.

**Tabela 2** Rangiranje na domaćem tržištu roba i usluga

Indikatori	Kvartalne stope rasta			Rang		
	Prva	Druga	Treća	Prva	Druga	Treća
BDP	1,39%	0,45%	0,20%	1	2	3
Industrija	-0,36%	0,59%	0,36%	3	1	2
Investicije	3,25%	1,07%	-0,45%	1	2	3
Javna potrošnja	0,78%	0,53%	-0,17%	1	2	3
Prosek				1,50	1,75	2,75

Izvor: Autor

Prva vlada je prevazišla nivo BDP koji je nasledila za 37.4%. Ako bi se obračunala kvartalna stopa ravnotežnog rasta, ona bi iznosi 1.39%. Druga vlada je to isto uradila ali sa razlikom od 11.4%. Kvartalna stopa rasta u njenom mandatu je iznosila 0.45%. Treća vlada je pretekla nivo zatečene privredne aktivnosti za samo 4.2% ili po kvartalnoj stopi rasta od 0.20%. To je prikazano na tabeli 2. Nema nikakve sumnje da je prva vlada bila najuspešnija u pogledu ostvarenog privrednog rasta. Potom sledi druga vlada, a na kraju se nalazi treća vlada. To je vidljivo i na osnovu vizuelne analize panela a) na slici 3 na poziciji BDP.

Treća vlada svoj neuspeh opravdava niskim nivoom BDP koji je nasledila od prethodne vlade i problemima koje im je ona ostavila. Medjutim, taj argument ne stoji. Svaka vlada nasledjuje probleme prethodne vlade. Da to nije bio slučaj, nova vlada ne bi ni bila izabrana, nego bi građani i dalje podržavali prethodnu vladu. Uz to, nasledjeni nivo BDP je bio veći nego što ga je druga vlada nasledila od svoje prethodne vlade. A što se tiče negativnog nasledja, nije bilo lošije nasledje nego ono koje je dobila prva vlada od prethodnog režima Slobodana Miloševića. Prva vlada je sprovela reforme, promenila privredni ambijent, privukla investicije i ostvarila izuzetno dobar privredni rast. To je formula za rešavanje nasledjenih problema.

Postoji i argument da je treća vlada imala negativne eksterne šokove, posebno veliku poplavu 2015. godine. To objašnjava jednu recesiju, medjutim, treća vlada je imala tri recesije u svom mandatu. Ta vlada je, takodje, imala izazov bankrotstva države, kome je sama značajno doprinela velikim zaduživanjem u prve dve godine svog mandata. Mi ne sporimo pozitivan rezultat fiskalne stabilizacije, ali ukazujemo na okolnost da je prva vlada imala čak značajnije fiskalno prilagodjavanje pa je ipak ostvarila veći rast. Uz to, spoljne okolnosti su sada bile daleko povoljnije jer su kamatne stope bile

istorijski niske, cena sirove nafte opala, tržišne cene u Evropi stabilne uz oporavak evro zone i rast njene uvozne tražnje.

Prema kriteriju doprinosa rastu bruto domaćeg proizvoda, prva vlada zauzima prvu poziciju, druga vlada drugu poziciju, a treća vlada treću poziciju.

**3.2. Deindustrijalizacija.** Srbija je bila izložena procesu deindustrijalizacije od početka raspada bivše Jugoslavije. U novijoj istoriji, to je posebno bilo tačno za vreme mandata prve vlade, a postalo je alarmantno jasno kada je izbila Velika recesija u toku mandata druge vlade. Mi smo pisali o tome i predlagali jedan niz mera za reindustrijalizaciju, iako smo bili svesni da postoji mali prostor za budžetsku podršku takvoj politici<sup>8</sup>. Podaci sa panela b) na Slici 3 ubedljivo govore o procesu deindustrijalizaciji. Međutim, u drugom delu mandata druge vlade i prvom delu mandata treće vlade stvari su se dosta promenile. Faktički, opadanje udela industrije u BDP je bilo završeno na kraju mandata prve vlade. Na slici A1 u dodatku uporedili smo udele industrije u bruto domaćem proizvodu u Srbiji i evro zoni.

Na početku mandata prve vlade udeo industrije u BDP je iznosio preko 28%, da bi na kraju njenog mandata pao na nivo od 19%. Kvartalna stopa opadanja ovog udela je iznosila -1.71%. Druga vlada je minimalno povećala ovaj udeo do skoro 20% po kvartalnoj stopi rasta od samo 0.14%. Treća vlada je inicijalno povećala udeo industrije u BDP do 21.2%, da bi ga kasnije smanjila na 19.4% i završila svoj mandat sa 20.5%. Njena kvartalna stopa povećanja udela industrije u BDP je iznosila 0.16% za ceo period.

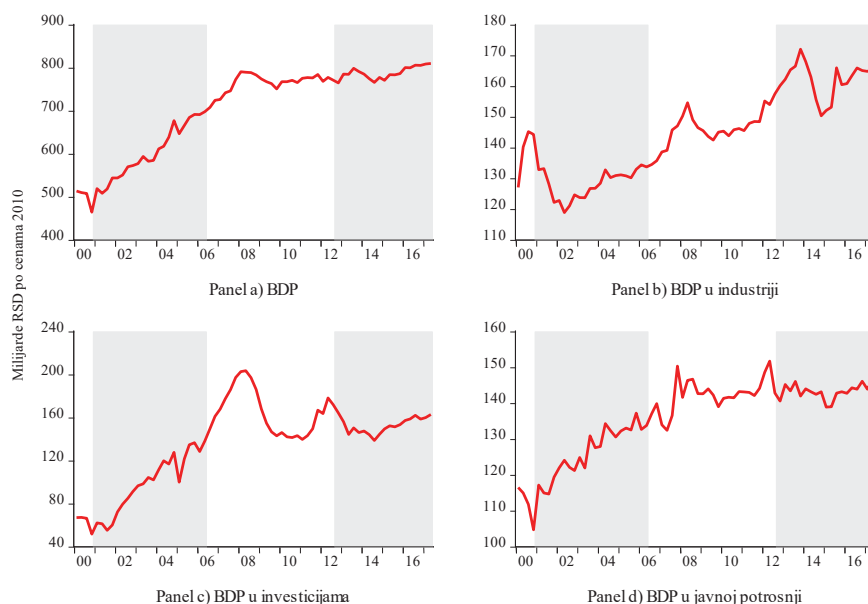
Evro zona nije mnogo menjala udeo industrije u BDP. Njena prosečna vrednost se kretala oko 20%. Iako je opadao, udeo industrije u BDP u Srbiji je bio viši za vreme prve vlade nego u evro zoni. Za vreme druge vlade, on je pao ispod nivoa evro zone, da bi ga ponovo prevazišao u periodu treće vlade. Međutim, razlika trenutno nije veća od pola procenta. Ovaj podatak nam govori da možda nije problem kod nas veličina industrije i njen udeo u BDP, koliko struktura proizvoda, njegov kvalitet i konkurentnost na evropskom tržištu. Verovatnije je da bi našu industriju pre trebalo modernizovati u skladu sa standardima industrijske revolucije 4.0 nego proširivati njenu proizvodnu bazu.

Kada smo rangirali sve vlade u pogledu rasta industrije, umesto promena udela industrije u BDP koristili smo doprinose svake vlade povećanju realnog nivoa BDP u industriji. Oba kriterijuma daju istu rang listu. Sa stanovišta rangiranja doprinosa svake vlade razvoju industrije u Srbiji, na prvo mesto

---

<sup>8</sup> Labus, Milošević (2009). Posle ovog teksta tema deindustrijalizacije je stalno bila na dnevnom redu Kopaonik business foruma.

dolazi druga vlada sa kvartalnom stopom rasta od 0.59%, iako je vodila populističku politiku. Na drugom mestu se nalazi treća vlada sa svojom pragmatičnom politikom i kvartalnom stopom rasta 0.36%. Liberalna politika prve vlade rangirana na poslednje mesto jer je kvartalna stopa rasta industrije bila negativna -0.36%.



Slika 3 Tržište roba i usluga

Izvor: Autor

**3.3. Investicije.** Prva vlada je započela svoj mandat sa niskim udelom investicija u BDP od 13% i niskim nivoom realnog BDP koji je otpadao na investicije. Za vreme ove vlada investiciona aktivnost je bila izrazita, tako da se na kraju mandata udeo investicija u BDP popeo na skoro 20%. Kvartalna stopa rasta investicija je bila 3.25%, dok je BDP rastao po stopi 1.39%, što je omogućilo povećanje udela investicija u BDP. Ovaj trend rasta je nastavljen i za vreme druge vlade sve do drugog kvartala 2008. godine kada je dostigao svoj istorijski maksimum od 25.8% BDP. No, tada je počela da deluje kriza naglog povlačenja stranog kapitala iz zemlje i udeo investicija u BDP je čak bio pao na 18.3% u drugom kvartalu 2010. godine. Međutim, posle toga, on se blago oparavio sve do nivoa od 22.9% na kraju mandata druge vlade. Posmatrano u celom periodu, kvartalna stopa rasta realnog BDP u investicijama je ipak bila pozitivna i iznosila je 1.07%. Treća vlada je ponovo spustila 2014. godine udeo investicija u BDP na donju obrtnu tačku ciklusa na kojoj je bio za vreme prethodne vlade.

Nakon toga, udeo investicija se blago oporavio, tako da treća vlada završava svoj mandat sa 20.1% udela investicija u BDP. Posmatrano u celom periodu mandata treće vlade, kvartalna stopa rasta realnog nivoa BDP namenjenog investicijama je bila negativna i iznosila je -0.45%.

U domenu investicija, reformatorska politika prve vlade pokazala se najdelotvornijom, što stavlja ovu vladu na prvo mesto naše rang liste u tabeli 2 na poziciji „investicije“. Na drugom mestu je populistička politika druge vlade, a na trećem mestu pragmatična politika treće vlade. Ovi rezultati ukazuju na jedan dalekosežan zaključak. Za privlačenje investicija delotvornije su reforme i tržišna liberalizacija, nego subvencije. I druga i treća vlada su vodile politiku visokih subvencija za strane direktne investicije, što se u praksi pokazalo kao inferiorno rešenje.

**3.4. Javna potrošnja.** Redosled svih vlada nismo merili prema doktrinarnom principu „što manja vlada, to bolje“, nego prema doprinosima svake vlade podizanju realnog nivoa javne potrošnje, gde spadaju školstvo i zdravstvo pored klasičnih državnih usluga<sup>9</sup>. Prva vlada je podigla nivo javne potrošnje po kvartalnoj stopi od 0.78%, druga vlada je to isto uradila po nižoj stopi od 0.53%, dok je treća vlada imala negativnu kvartalnu stopu rasta nivoa javne potrošnje od -0.17%. Prva vlada je smanjila učešće javne potrošnje u BDP, iako je realno podigla njen nivo, zato što je BDP rastao po višim stopama rasta u odnosu na rast javne potrošnje.

Nesporno je da bi prva vlada trebalo da bude rangirana na prvo mesto naše rang liste na pozicija „javna potrošnja“ prema doprinosu povećanja njenog realnog nivoa. To bi svrstalo drugu vladu na drugo mesto, a treću vladu na treće mesto. Taj redosled smo proverili dodatnim kriterijumom koji govori o doprinosu javne potrošnje ukupnom provrednom rastu. Taj doprinos je bio veći za vreme druge vlade u odnosu na treću vladu. Ovaj dodatni kriterijum takodje stavlja prvu vladu na prvo mesto naše rang liste.

**3.5. Rangiranje.** Kada se sva četiri indikatora tržišta roba i usluga uzmu u obzir, prva vlada ima prosečan rang 1.50, druga vlada 1.75, a treća vlada 2.75. U tom smislu su i rangirane na prvo, drugo i treće mesto, respektivno.

---

<sup>9</sup> Mada bi rang lista bila nešto drugačija ako bi „veličinu vlade“ merili prema udelu bruto dodate vrednosti javne potrošnje u bruto domaćem proizvodu cele privrede i doktrinarnom principu „manja vlada, bolja vlada“. Prva vlada je nasledila visok udeo javne potrošnje u BDP od 22.0%, a završila je svoj mandat sa 19.2%. Kvartalna stopa pada udela javne potrošnje je iznosila -0.60%. Druga vlada je blago podigla ovaj udeo do 19.5%, sa kvartalnom stopom rasta od 0.08%. Treća vlada je smanjila udeo javne potrošnje u BDP na 18.1% sa negativnom kvartalnom stopom rasta od -0.37%. Prva vlada bi zadržala prvo mesto, ali bi druga i treća vlada zamenile svoja mesta.

## Spoljne tržište

Stanje na spoljnom tržištu u razmeni roba i usluga sa inostranstvom smo pratili na osnovu stepena otvorenosti privrede, proizvodnje razmenljivih roba, eurizacije nacionalne valute i priliva kapitala iz inostranstva. Otvorenost privrede prema svetu zavisi od liberalizacije spoljne trgovine. Ono je održivo ukoliko je praćeno promenom proizvodne strukture i rastom udela razmenljivih roba u odnosu na nerazmenljive robe. Eurizacija je stvar poverenja u nacionalnu valutu, a visina priliva stranog kapitala indikator atraktivnosti zemlje za ulaganje (direktne investicije i pozajmljivanje kapitala).

**Tabela 3** Rangiranje na spoljnom tržištu

Indikatori	Kvartalne stope rasta			Rang		
	Prva	Druga	Treća	Prva	Druga	Treća
Otvorenost privrede	4,12%	0,49%	2,04%	1	3	2
Razmenljive robe	-0,99%	-0,08%	0,22%	3	2	1
Eurizacija	4,31%	3,77%	-0,07%	3	2	1
Priliv kapitala	8,59%	-3,92%	-4,35%	1	2	3
Prosek				2,00	2,25	1,75

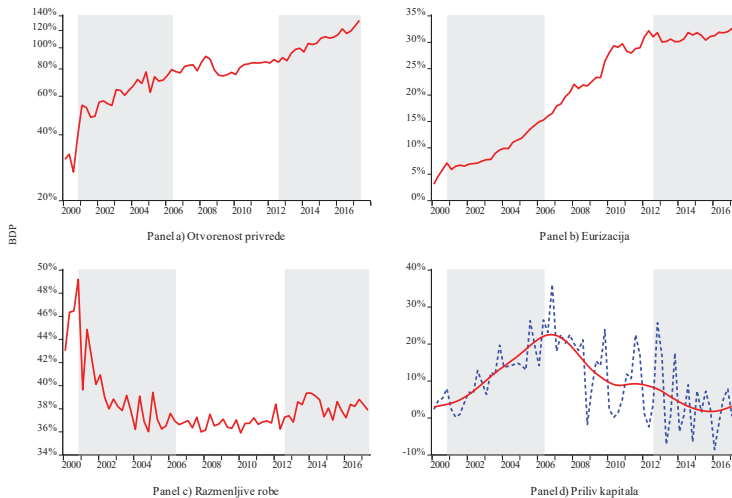
Izvor: Autor

**4.1. Liberalizacija spoljne trgovine.** Liberalizacija spoljne trgovine koju je izvršila prva vlada bila je često meta kritike. Tvrdilo se da srpska privreda posle izlaska iz međunarodnih sankcija 2000. godine liči na mladu industriju, koju bi država trebalo da štiti od spoljne konkurencije dok se ne rehabilituje i postane sposobna za ravnopravnu tržišnu utakmicu. Ukoliko se to ne učini, nužno je propadanje domaćih preduzeća i njihovo jeftino prodavanje strancima. Potrebno je koristiti kvantitativne restrikcije i carine da bi se polako otvorila domaća industrija prema svetu. Čini se da slične argumente danas čujemo u SAD koje bi želele da se zaštite od kineske konkurencije.

Ovaj argument izgleda jako privlačan uz dva „mala“ nedostatka. Prvo, takva politika zaštite bila je godinama u primeni u bivšoj Jugoslaviji i nikada nije dovela do osposobljavanja privrede da može da trpi stranu konkurenciju. Nije bilo razloga da se veruje da će sada dati drugačije rezultate. Drugo, posle međunarodnih sankcija domaća privreda je bila potpuno bankrot, sa zastarelom tehnologijom, bez finansijskog kapitala i poslovnih veza sa svetom. Potrošači nisu bili spremni na dodatno žrtvovalje radi finansiranja takve privrede, a posebno ne u uslovima u kojima je režim spoljne trgovine bio glavni generator korupcije u zemlji. Njene glavne poluge su bili fiksni devizni kurs, sistem dozvola u međunarodnoj trgovini i emisija novca bez pokrića. Prelaskom na fleksibilni kurs, devizno pokriće dinara i ukidanjem svih



kvantitativnih restrikcija uz snižavanje carinskih stopa eliminisali su korupciju preko noći i stabilizovali spoljnotrgovinsku razmenu. Na sve to su se nadovezale jednostrane trgovinske povlastice Evropske unije, koja je ukinula carine na uvoz srpske robe, uz nekoliko izuzetaka vezano za poljoprivredne proizvode, što je bio potez bez presedana u istoriji EU. Sa naše strane bilo je obećano da ćemo započeti proces pridruživanja EU koji će, posle određenog vremena, ukinuti sve međusobne carine.



Slika 4 Spoljne tržište

Izvor: Autor

Imajući sve ovo u vidu nije bilo alternative za prvu vladu u pogledu liberalizacije spoljne trgovine. Uz to, ova liberalizacija potpuno se uklapala u doktrinu liberalne ekonomije koju je sprovodila ta vlada. Na panelu a) na slici 4 prikazan je grafik otvorenosti srpske privrede. On je konstruisan kao odnos zbiru uvoza i izvoza prema BDP.

Prva vlada je zatekla stepen otvorenosti privrede na nivou od 30%. Ona ga je povećala za vreme svog mandata na 77%. Kvartalna stopa rasta otvorenosti je bila 4.1%. Druga vlada je dalje povećala stepen otvorenosti privrede do nivoa od 86% po kvartalnoj stopi rasta od 0.5%. Treća vlada je nastavila da radi na otvaranju srpske privrede prema svetu i podigla stepen otvorenosti na nivo od 129% na kraju svog mandata. Kvartalna stopa rasta otvorenosti u tom periodu je bila 2.0%.

Najviše je doprinela otvaranju privrede prva vlada, pa je u tom smilu njena liberalna politika rangirana na prvo mesto na tabeli 3 na poziciji „otvorenost

privrede“. Na drugom mestu je pragmatična politika treće vlade, a na poslednjem mestu je populistička politika druge vlade.

**4.2. Razmenljive robe.** Otvaranje privrede prema svetu je dugoročno održivo samo ako se promeni privredna struktura i udeo razmenljivih roba u BDP počinje da dominira u odnosu na nerazmenljive robe. Razmenljive robe su one koje se mogu prodavati na domaćem ili stranom tržištu. Nerazmenljive robe se prodaju samo na domaćem tržištu<sup>10</sup>.

Kretanje udela razmenljivih roba u BDP je prikazano na panelu c) na slici 4. Prva vlada je nasledila 46.4% udela razmenljivih roba u BDP, ali nije uspela da održi taj nivo, jer su se udeli smanjivali po stopi kvartalnog rasta od -0.99% sve dok nisu dostigli 36.9% na kraju njenog mandata. Druga vlada je faktički održala taj nivo jer je završila mandat sa udelom razmenljivih roba u BDP od 36.2%. Kvartalna stopa rasta ovih udela u tom periodu je bila -0.08%. Treća vlada je okrenula trend ka rastu udela razmenljivih roba u BDP, ali po niskoj stopi kvartalnog rasta od 0.22%. U svakom slučaju, na kraju njenog mandata udeo razmenljivih roba u BDP je iznosio 37.8%.

Prema kriterijumu udela razmenljivih roba u BDP, treća vlada je rangirana na prvo mesto, druga vlada na drugo mesto, a na poslednjem mestu se nalazi prva vlada, kao što je prikazano na tabeli 3 na poziciji „razmenljivost roba“.

**4.3. Eurizacija.** Eurizacija finansijskog sistema je proces koji se nezavisno odvijao od otvaranje srpske privrede prema svetu. Njegovi koreni se nalaze u dve hiperinflacije (1989 i 1992-94) koje su potpuno uništile poverenje prema domaćoj valuti. Udeo dinara je neprekidno opadao uprkos svim merama koje su imale za cilj da ojačaju njegov status. „Dinarizacija“ jednostavno nikako nije uspevala nezavisno od promena vlada i makroekonomskih politika.

Postoji više načina da se meri eurizacija. Pošto nam je BDP glavni standard za merenje značaja svih ekonomskih varijabli, mi smo definisali eurizaciju kao odnos novčane mase u deviznom znaku prema vrednosti BDP. I dok je merenje eurizacije relativno jednostavno, rangiranje učenka vlada po ovom kriterijumu nije lako. Mi smo mišljenja da institucije treba da prihvate ona rešenja za koja su se već opredelili domaćinstva i privredni subjekti na tržištu. U tom smislu mi zagovaramo ukidanje dinara kao legalnog tendera i jednostrano uvodjenje evra kao platežnog sredstva. To, međjutim, zvaničnici ne prihvataju (iako verujemo da ličnu štednju ne drže u dinarima nego u evrima). Dinarizacija je zvanična

<sup>10</sup> Mi smo na sledeći način konstruisali korpu razmenljivih roba: 100% poljoprivredne proizvodnje (NACE sektor A) plus 94% industrije (NACE sektor B, rudarstvo, NACE sektori C i D, industrija i proizvodnja električne energije, gasa i pare, NACE sektor E smo isključili) plus 42% trgovine (iz NACE sektora G smo uzeli trgovinu na veliko i malo, sa isključivanjem trgovine motornim vozilima, NACE sektor H transport, bez skladištenja, i NACE sektor I smeštaj i ishrana) plus 100% NACE sektor J (informacije i komunikacije).

opcija, pa ćemo je i mi koristiti kao kriterijum za rangiranje učinka vlada u prethodnom periodu.

Prva vlada je povećala eurizaciju (smanjila dinarizaciju) sa 5.7% BDP na 15.2% BDP po kvartalnoj stopi rasta od 4.3%. Druga vlada je, takodje, povećala eurizaciju (smanjila dinarizaciju) do 32.1% BDP po kvartalnoj stopi rasta 3.2%. Treća vlada je nešto smanjila eurizaciju do nivoa od 31.6% po kvartalnoj stopi rasta -0.07%.

U tom smislu, treća vlada je rangirana na prvo mesto, druga vlada na drugo mesto, a prva vlada na treće mesto rang liste sa tabele 3 na poziciji „eurizacija“.

**4.4. Priliv kapitala.** Priliv kapitala iz inostranstva se računa u neto iznosu (priliv manje odliv) i ima četiri komponente: strane direktne investicije, portfolio investicije, finansijske derivate i ostali priliv u kome finansijski krediti čine najveću kategoriju. Od četvrtog kvartala 2000. godine do drugog kvartala 2017. godine u zemlju je ušlo preko 45 milijardi evra. Za vreme prve vlade ušlo je 13.6 mlrd. evra, 24.7 mlrd. evra za vreme druge vlade i 6.9 mlrd. evra za vreme treće vlade. U tome su strane direktne investicije iznosile 5.3 mlrd. evra, 13.4 mlrd. evra i 8.4 mlrd. evra, respektivno. Treća vlada je imala veliki odliv kapitala, što nije bio slučaj kod dve prethodne vlade, tako da su kod nje direktne strane investicije veće od ukupnog priliva kapitala.

Priliv kapitala delimično zavisi od prilika na svetskom tržištu kapitala, a delimično od atraktivnosti zemlje za ulaganje (direktno investiranje i pozajmljivanje). Priliv kapitala po osnovu privatizacije isključivo zavisi od politike vlade. To isto vredi i za zaduživanje radi finansiranja fiskalnog deficita<sup>11</sup>. Na drugoj strani, privatni sektor se razdužuje ili investira u zavisnosti od odnosa atraktivnosti za investiranje i rizika zemlje. Sa stanovišta rangiranja vlada, priliv kapitala ćemo tretirati kao indikator atraktivnosti zemlje za ulaganje kapitala.

Na panelu d) na slici 4 prikazali smo udele priliva kapitala u BDP-u. To je isprekidana plava linija. Priliv kapitala po kvartalima jeste pod uticajem sezonskih faktora, ali zbog negativnih vrednosti nismo mogli da koristimo Cenzus X-13 postupak desezoniranja. Zato smo morali da „ispegliamo“ seriju sa Hodrick-Prescott trend-ciklus komponentom (puna crvena linija). Kao što vidimo razlika između gornjih i donjih obrtnih tačaka po kvartalima je velika. Iako je druga vlada ostvarila najveći priliv kapitala, postoji očigledan opadajući

---

<sup>11</sup> Treća vlada se najpre zaduživala na stranom tržištu u dolarima, a potom na domaćem tržištu u evrima. Kamatne stope su bile niže na domaćem tržištu, čime su smanjeni troškovi zaduživanja, ali je makroekonomski efekat bio negativan zbog istiskivanja kredita iz privatnog korporativnog sektora (*crowding out effect*).

trend ako posmatramo njen mandat kao celinu. On je čak uvećan za vreme treće vlade. Za vreme prve vlade, naprotiv, postoji jasan rastući trend priliva kapitala.

Kvartalna stopa uravnoteženog rasta priliva kapitala za vreme prve vlade je iznosila 8.6%. Završne druge vlade ona je bila negativna -3.9%, kao i za vreme treće vlade -4.4%. U tom smislu, prvu vladu rangiramo na prvo mesto, drugu vladu na drugo mesto, a treću vladu na treće mesto<sup>12</sup>.

**4.5. Rangiranje.** Na osnovu makroekonomskih učinaka na spoljnom tržištu najbolje je rangirana treća vlada sa skorom od 1.50. Na drugom mestu dolazi prva liberalna vlada sa skorom 2.00. Na poslednjem mestu je druga populistička vlada sa skorom 2.50.

## Finansijsko tržište

Indikatori za rangiranje vlada na finansijskom tržištu su: udeo javnog duga u BDP, dubina ili razvijenost bankarskog sistema, uticaj loših zajmova i zvanične devizne rezerve. Javni dug je oko 80% u deviznom znaku i u velikoj meri korespondira spoljnom dugu. Država se značajno zadužuje na domaćem bankarskom tržištu (u dinarima i devizima) i svojom politikom zaduživanja direktno utiče kako na kamatne stope, tako i kreditni potencijal koji će preostati za privatni korporativni sektor. Dubinu bankarskog sistema merimo udelom bankarske aktive u BDP. Loše zajmove ćemo pratiti preko serije izdvajanja rezervi banaka za pokrivanje gubitaka po lošim zajmovima. Što je više loših zajmova, to je manja kamatonosna aktiva, a veće su aktivne kamatne stope banaka. Devizne rezerve utiču na pokrivenost dinara devizama i na kreiranje primarnog novca. Porast deviznih rezervi dovodi do porasta novčane mase, i obratno, pad deviznih rezervi smanjuje novčanu masu. Novčana masa utiče na likvidnost privrede. Mi ne koristimo kamatne stope kao indikator stanja na bankarskom tržištu iz prostog razloga što one zavise od monetarne politike NBS, a ne od vlade.

**5.1. Javni dug.** Mnoge vlade u svetu, pa i naše, su pokušale da umanje negativne efekte Velike recesije time što su povećavale državne rashode, radi

---

<sup>12</sup> M. Kovačević [2017] bolje rezultate privrednog rasta prve i druge vlade pripisuje prilivu stranog kapitala. Taj uticaj je nesporn, ali priliv kapitala nije *deus ex machina* koji se odjednom pojavi kod jedne vlade, a nestane kod druge vlade. Po našem shvatanju, priliv kapitala nije egzogena, nego endogena veličina. Naravno, otvoreno je pitanje šta uzrokuje priliv kapitala i koliko su ekonomske politike svake vlade doprinele takvom prilivu. Tu spada i pitanje koliko je ekonomska politika treće vlade doprinela odlivu kapitala i zašto je udeo investicija u BDP kod treće vlade toliko nizak uprkos svim subvencijama stranih investitora. Odgovor na sva ova pitanja ne može se dati prostim pregledom podataka, bez odgovarajućeg teorijskog konteksta (DSGE modela). Medjutim, to je izvan teme našeg rada, jer mi samo rangiramo vlade prema performansama, a ne objašnjavamo zašto su postignuti takvi rezultati.

kompenzacije za smanjenje agregatne tražnje, ali su morale dodatno da se zadužuju na finansijskom tržištu. Ova politika se brzo pokazala kontraproaktivnom pa su ostali visoki javni dugovi, koji su postali problem za sebe. Kada javni dug predje određenu granicu, on postaje neodrživ i istovremeno težak za obaranje.

**Tabela 4** Rangiranje na finansijskom tržištu

Indikatori	Kvartalne stope rasta			Rang		
	Prva	Druga	Treća	Prva	Druga	Treća
Javni dug	-6,82%	0,80%	1,62%	1	2	3
Finansijska dubina	-0,22%	0,37%	0,57%	3	1	2
Rezervacije	-3,35%	0,47%	-0,32%	1	3	2
Devizne rezerve	4,35%	0,96%	-0,89%	1	2	3
Prosek				1,50	2,00	2,50

Izvor: Autor

Prva vlada u Srbiji je nasledila u četvrtom kvartalu 2000. godine javni dug u visini od preko 200%, ali iz drugačijih razloga. On je bio posledica raspada zemlje i pogrešne ekonomske politike prethodne vlade. Na kraju svog mandata, prva vlada je smanjila javni dug na 40% BDP. Kvartalna stopa obaranja udela javnog duga u BDP je iznosila -6.8%.

Druga vlada je nasledila javni dug od 40% BDP i podigla ga do nivoa 49% BDP na kraju svog mandata. Kvartalna stopa rasta javnog duga bila je 0.8%. Treća vlada je dalje podigla javni dug do nivoa 67% BDP po kvartalnoj stopi rasta 1.6%. U međuvremenu, javni dug je dostigao 74% u četvrtom kvartalu 2015. godine<sup>13</sup>, što je zahtevalo uvođenje programa fiskalne konsolidacije i sklapanje Stand-By aranžmana sa MMF-om.

Posle drugog kvartala 2017.godine nastavljeno je smanjivanje javnog duga, ali to je period izvan naše analize jer uzima u obzir politiku četvrte vlade. Nema sumnje da je javni dug privremeno konsolidovan i da zemlji trenutno ne pretilo bankrotstvo. Ostaje da se vidi kako će se dalje voditi fiskalna politika, koja je relaksirana u 2018. godini, kako će se kretati kamatne stope (koje će sigurno da rastu), kako će se odraziti na javni dug državni aranžmani sa kineskim bankama, gde se investicije finansiraju iz kredita, a ne na osnovu direktnih ulaganja i koliko će prodaja koncesije na aerodromu Nikola Tesla u Beogradu da utiče na smanjenje javnog duga.

<sup>13</sup> Ponovo napominjemo da smo javni dug i BDP desezonirali i da podaci o visini javnog duga sa sezonskim efektima mogu da se razlikuju za par procentnih poena.

Sa stanovišta rangiranja učinka ekonomskih politika svih vlada na javni dug, nesumnjivo je da prva vlada mora da se rangira na prvo mesto. Na drugo mesto dolazi učinak druge vlade, a na treće mesto dolazi treća vlada. To je prikazano na tabeli 4 pod adrednicom „javni dug“. Grafički prikaz kretanja javnog duga dat je na panelu a) na Slici 5.

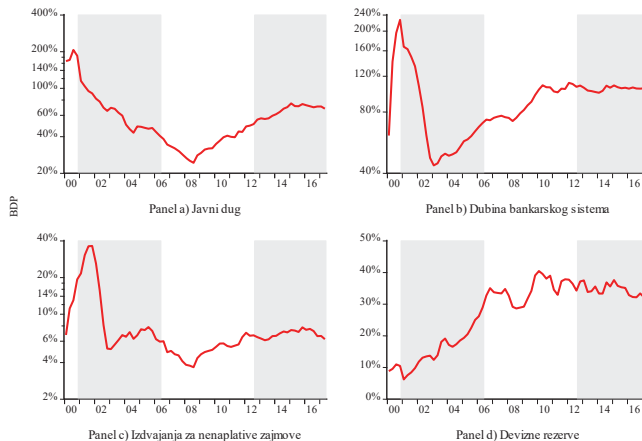
**5.2. Dubina bankarskog sistema.** Razvijen bankarski sistem je sposoban da finansira korporativni sektor i da bude značajna podrška finansiranju investicija i privrednom rastu zasnovanom na investicijama. Finansijsku dubinu smo definisali kao odnos bankarske aktive i BDP, obe veličine desozonirane.

Prva vlada je nasledila formalno veoma razvijen bankarski sistem sa dubinom od 195%, što je vidljivo na panelu b) na Slici 5. Medjutim, na panelu c) na Slici 5 prikazana su izdvajanja banaka za pokrivanje gubitaka po osnovi nenaplativih zajmova. Praktično, pet vodeći banaka je bilo bankrot. Prva vlada je formalno proglasila bankrot četiri vodeće banke u prvom kvartalu 2002. godine i otpustila dvadeset hiljada bankarskih službenika. To je bio potez bez presedana u zemlji i u Istočnoj Evropi. Bankarska aktiva je dramatično pala. Medjutim, na osnovu politike prve vlade za vraćanje kredibiliteta u bankarski sistem i za otvaranje novih zdravih banaka, bankarski sistem se oporavio već posle godinu dana. U prvom kvartalu bankarska aktiva je iznosila 43% BDP da bi do kraja mandata prve vlade porasla na 70%. U tom momentu broj zaposlenih bankarskih službenika daleko je prevazišao broj prethodno otpuštenih bankarskih službeni. Ako se ceo period posmatra kao jedna celina kvartalna stopa pada bankarske aktive je iznosila -4.3%, ali je naprotiv kvartalna stopa rasta bankarske aktive od početka 2003. godine do kraja mandata iznosila 3.5%. To je bio primer najjeftinije i najrizičnije reforme bankarskog sistema u Istočnoj Evropi i verovatno najbolji reformi potez u odnosu na sve druge ekonomske politike. Nezavisno od toga, pridržavajući se strogo kriterijuma za rangiranje vlada, prva vlada je rangirana na treće mesto, jer je najviše formalno smanjila dubinu bankarsko sistema u svom mandatu.

Druga vlada je povećala dubinu bankarskog sistema po kvartalnoj stopi rasta od 1.85%. Treća vlada je, medjutim, smanjila dubinu bankarskog sistema po kvartalnoj stopi rasta od -0.3%. Dakle, rangiramo drugu vladu na prvo mesto, treću vladu na drugo mesto i prvu vladu na treće mesto, što je prikazano na tabeli 4 pod odrednicom „finansijska dubina“.

Postoji prigovor da je učinak prve vlade u restruktuiranju javnog duga posledica „kajanja“ stranih kreditora zbog bombardovanja zemlje i međunarodnih sankcija. Zbog budućih pregovora o restruktuiranju našeg javnog duga - koji će sigurno morati da se vode jednog dana jer sa postojećim dugom kamate odnose značajan deo akumulacije neophodan za finansiranje investicija i privrednog rasta - iznećemo sedam činjenica radi boljeg

razumevanja stranih partnera. Prvo, završni pregovori se vode kratko, ali ceo pregovarački proces traje dugo. Mi smo pregovarali u Parizu samo pet dana u novembru 2001. godine, ali smo strategiju za buduće reprogramiranje duga izneli već u junu 2000. godine na sastanku Pakta za Stabilitnost Jugoistočne Evrope, kada još nije ni bila formirana prva vlada. Drugo, diplomatska podrška velikih zemalja je ključna. Mi nismo imali podršku Rusije i Kine, ali smo imali podršku EU i SAD. Štaviše, Rusija je napravila presedan i jedina nije potpisala dogovor u Pariskom klubu, iako je učestvovala u pregovorima. Sa predstavnicima zemalja Kvinte (SAD, UK, Francuska, Nemačka i Italija) smo imali neprekidne razgovore godinu dana. Treće, nezavisno od diplomatske podrške, potrebna je podrška neke finansijski ugledne zemlje. Mi smo imali podršku Švajcarske, a za uzvrat smo odlučili da se pridružimo njenoj konstituciji u MMF-u. Četvrto, potrebna je ozbiljna finansijska kuća kao finansijski savetnik. Mi smo imali UBS Zürich koju je, u skladu sa dogovorom, finansirala Švajcarska vlada. Ona je izvršila popis naših dugova i razradila naš polazni ekonomski model. Peto, potrebno je imati ekonomski model koji će na stručnom planu da podrži scenario reprogramiranja duga. Dug se ne reprogramira zato što je visok, nego da bi se omogućio održivi privredni rast. Šesto, potrebno je imati podršku nekog ozbiljnog međunarodnog državnika. Mi smo imali podršku američkog državnog sekretara Colin Powella. I na kraju sedmo, pregovori se vode sa MMF-om, ili uz njegovo posredovanje, ali se odluka ne donosi na nivou direktora MMF-a, već njegovih glavnih akcionara.



Slika 5 Finansijsko tržište

Izvor: Autor

**5.3. Loši zajmovi.** Kada postoje loši zajmovi, banke moraju više sredstava da izdvoje iz tekućeg prihoda radi pokrivanja potencijalnih gubitaka. To

smanjuje njihovu profitabilnost i podstiče ih na povećanje kamatnih stopa na drugoj strani gde postoje pouzdani zajmovi. Loši zajmovi time usporavaju kreditnu i privrednu aktivnost. Naravno, u graničnim slučajevima dovode i do bankrotstva banaka (Razvojna banka, Univerzal banka, Agro banka i sl.) čime smanjuju bankarsku aktivu.

Ne iznenađuje što je prva vlada nasledila visok nivo rezervacija za gubitke, koji su iznosili 12.9% BDP na početku mandata. Ove rezervacije su porasle do 36% BDP u četvrtom kvartalu 2001. godine, dakle neposredno pre zatvaranja četiri najveće banke. Primenom programa rehabilitacije bankarskog sistema, prva vlada je kasnije smanjila udeo rezervacija u BDP, koji je iznosio 5.9% na kraju njenog mandata. Kvartalna stopa smanjenja rezervacija u tom periodu je iznosila -3.3%.

Druga vlada je povećala udeo rezervacija na 6.6% do kraja svog mandata, što daje implicitnu kvartalnu stopu rasta od 0.5%. Treća vlada je smanjila rezervacije na 6.2% čime je ostvarila implicitnu kvartalnu stopu rasta od -0.3%.

Prva vlada je najviše smanjila rezervacije za loše kredite, pa je rangiramo na prvo mesto. Posle nje, dolazi treća vlada, koja je takodje smanjivala rezervacije za loše kredite. Na poslednjem mestu je druga vlada koja je jedina povećavala rezervacije za loše kredite. To je sve prikazano na panelu c) na slici 5 i na tabeli 4 pod odrednicom „rezervacije“.

**5.4. Devizne rezerve.** Poslednji indikator položaja finansijskog tržišta su devizne rezerve od koji zavisi kreiranje primarnog novca i likvidnost banaka i privrednih subjekata. Udeo deviznih rezervi u BDP je prikazan na panelu d) na slici 5.

Prva i druga vlada su povećavale udeo deviznih rezervi u BDP, dok je treća vlada to smanjivala. Prva vlada je zatekla nivo deviznih rezervi od 10.8% BDP, a završila je svoj mandat sa 28.8% BDP. To daje implicitnu kvartalnu stopu rasta od 4.3%. Druga vlada je podigla ovaj udeo na 36.3% BDP, sa implicitnom kvartalnom stopom rasta od 1.0%. Treća vlada je smanjila nivo deviznih rezervi na 30.4%, što daje implicitnu kvartalnu stopu rasta od -0.9%.

Isto rangiranje ćemo dobiti ako koristimo kvartalne stope rasta apsolutnog nivoa deviznih rezervi, a ne udele deviznih rezervi u BDP. Prve dve vlade su podizale taj nivo, a treća vlada ga je smanjila. Očigledno je da je potrebno prvu vladu pozicionirati na prvo mesto, drugu vladu na drugo mesto, a treću vladu na treće mesto, kao što je prikazano na tabeli 4 u poziciji „devizne rezerve“.

**5.5. Rangiranje.** Kada se svi indikatori finansijskog tržišta uzmu u obzir za rangiranje, prva vlada zauzima prvo mesto sa skorom 1.5. Druga vlada dolazi na drugo mesto sa skorom 2.0 a treća vlada na treće mesto sa skorom 2.5.



## Tržište rada

Indikatori za rangiranje vlada na tržištu rada su: realne plate, produktivnost rada, zaposlenost i nezaposlenost. U tržišnim privredama, veća produktivnost rada dovodi do većih realnih plata. Ovaj princip deluje u srpskoj ekonomiji gde je koeficijent korelacije realnih plata i produktivnosti 0.95. Takodje, veća zaposlenost pokazuje povećanu ponudu rada, koja bi morala negativno da utiče na rast realnih plata. I to je tačno, jer je koeficijent korelacije realnih plata i zaposlenosti -0.80. Međutim, između nezaposlenosti i plata ne postoji jaka statistička veza, a na drugoj strani, koeficijent korelacije zaposlenosti i nezaposlenosti ima neočekivan pozitivan znak, mada iznosi samo 0.52. U svakom slučaju, pad nezaposlenosti, odnosno rast zaposlenosti, realnih plata i produktivnosti rada kvalifikuje vlade da zauzmu bolje redno mesto na našoj rang listi.

**6.1. Realne plate.** Visina prosečnih realnih plata (bez poreza i doprinosa) dobijena je tako što su prosečne desezonirane nominalne plate deflacionirane desezoiranim implicitnim BDP deflatorom. Na taj način, realne plate su izražene u stalnim cenama iz 2010. Njihov grafik je prikazan na panelu a), Slika 6.

Prva vlada je nasledila prosečne realne plate u iznosu 14,730 RSD<sub>2010</sub>. Prve godine realne plate su padale zbog strukturnih promena i deregulacije cena. Međutim, od druge godine počinju da rastu i prva vlada završava svoj mandat sa prosečnom realnom platom od 28,865 RSD<sub>2010</sub>, što daje implicitnu kvartalnu stopu rasta od 3.0%. Druga vlada je dalje povećala realne plate do iznosa od 36,160 RSD<sub>2010</sub>, sa implicitnom kvartalnom stopom rasta od 0.9%. Treća vlada je povećala prosečne realne plate samo do nivoa od 36,270 RSD<sub>2010</sub>, sa implicitnom kvartalnom stopom rasta od 0.02%.

Pošto smo većinu indikatora izražavali u odnosu na BDP, to smo mogli da uradimo i sa prosečnim platama. Tada bi se uporedile prosečne nominalne plate sa nominalnim BDP. I ovaj indikator bi napravio istu rang listu kao i realne plate, s tim da bi implicitna kvartalna stopa rasta kod treće vlade čak bila negativna. No, mi nismo prikazali to na Tabeli 5, jer je uobičajeno da se na tržištu rada posmatraju realne plate. Prema stopi rasta realnih plata, prva vlada dolazi na prvo mesto, druga vlada iza nje, a treća vlada na poslednje treće mesto.

**6.2. Produktivnost rada.** Opšta stopa produktivnosti rada predstavlja odnos BDP i broja zaposlenih lica. Obe veličine su desezonirane, a za BDP smo uzeli realni BDP po cenama iz 2010. To je prikazano na panelu b), Slika 6.

Za vreme prve vlade, produktivnost rada je rasla po kvartalnoj stopi rasta od 1.67%. U mandatu druge vlade, produktivnost rada je rasla po nešto nižoj

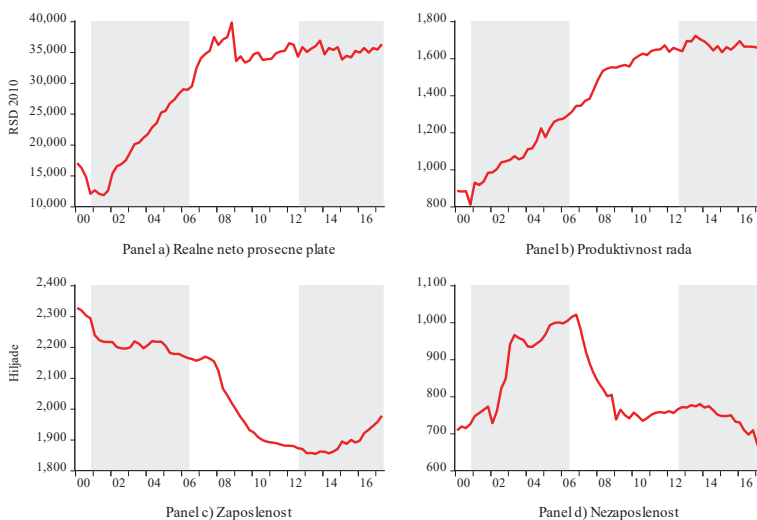
kvartalnoj stopi rasta od 1.04%. Međutim, rast produktivnosti rada u mandatu treće vlade je bio negativan i odvijao se po kvartalnoj stopi rasta od -0.06%.

**Tabela 5** Rangiranje na tržištu rada

Indikatori	Kvartalne stope rasta			Rang		
	Prva	Druga	Treća	Prva	Druga	Treća
Realne plate	2,97%	0,94%	0,02%	1	2	2
Produktivnost rada	1,67%	1,04%	-0,06%	1	2	3
Zaposlenost	-0,27%	-0,59%	0,26%	2	3	1
Nezaposlenost	1,49%	-1,18%	-0,77%	3	1	2
Prosek				1,75	2,00	2,25

Izvor: Autor

Redosled vlada prema kriterijumu rasta produktivnosti rada je isti kao i kod rasta realnih plata, što ne treba da nas čudi jer medju njima postoji tesna pozitivna korelacija. Prva vlada je na prvom mestu, druga vlada je na drugom mestu, a treća vlada na poslednjem trećem mestu. To je prikazano na Tabeli 5 pod odrednicom „produktivnost rada“.



**Slika 6** Tržište rada

Izvor: Autor

**6.3. Zaposlenost.** Podaci o zaposlenosti su revidirani 2015. godine i to je izazvalo veliku polemiku izmedju Zavoda za statistiku RS i Fiskalnog saveta. Mi nećemo da ulazimo u tu polemiku, nego smo prihvatili zvanične (revidirane) statističke podatke o zaposlenosti. To je prikazano na panelu c), Slika 6.

Prva vlada je nasledila visinu zaposlenosti od 2,301 miliona radnika. Tokom celog mandata zaposlenost je opadala zbog bankrotstva firmi i privatizacije preduzeća, koja su imala prekobrojne radnike. Na kraju mandata, zaposlenost kod prve vlade je iznosila 2,163 miliona radnika. Implicitna kvartalna stopa rasta je bila negativna i iznosila je -0.3%.

Druga vlada je značajno smanjila zaposlenost kao posledicu izbijanja Velike recesije. U prvom kvartalu 2009. godine zaposlenost je bila ispod 2 miliona radnika. Vlada je završila mandat sa nivoom zaposlenosti od 1,877 miliona radnika. To daje negativnu implicitnu kvartalnu stopu rasta od -0.6%. Treća vlada je obrnula opadajući trend zaposlenosti i završila svoj mandat sa 1,976 miliona radnika. Implicitna kvartalna stopa rasta je iznosila 0.3%.

Očigledno je da se na prvom mestu pozicionira treća vlada. Na drugo mesto dolazi prva vlada, a na poslednje treće mesto druga vlada. To je prikazano na tabeli 5 pod odrednicom „zaposlenost“.

**6.4. Nezaposlenost.** Nezaposlenost nije slika u ogledalu zaposlenosti, kao što to pokazuje panel d) na slici 6. Nezaposlenost je značajno rasla u mandatu prve vlade. Na početku njenog mandata bilo je 713 hiljada registrovanih nezaposlenih lica, a na kraju mandata 1,003 miliona nezaposlenih lica. Implicitna kvartalna stopa rasta nezaposlenosti je iznosila 1.5%.

Za vreme mandata druge vlade, nezaposlenost je značajno opala iako je u tom istom periodu i zaposlenost značajno opala. Mi nemamo objašnjenje za ovaj paradoks. U svakom slučaju na kraju mandata druge vlade nezaposlenost je smanjena na 754 hiljade, sa implicitnom kvartalnom stopom rasta od -1.2%.

Za vreme mandata treće vlade nezaposlenost je pala do nivoa od 646 hiljada, što ima smisla jer je u isto vreme i zaposlenost porasla. Kvartalna stopa rasta je bila -0.8%.

Najviše je oborena nezaposlenost za vreme druge vlade što je legitimiše za prvo mesto na našoj rang listi. Na drugo mesto dolazi treća vlada, koja je takodje smanjila nezaposlenost. Na poslednjem mestu je prva vlada koja je jedina povećala nezaposlenost. Ovo rangiranje je prikazano na tabeli 5 pod odrednicom „nezaposlenost“.

**6.5. Rangiranje.** Na tržištu rada najbolje je rangirana prva vlada sa skorom 1.75. Potom sledi druga vlada sa skorom 2.0. Na poslednjem mestu je treća vlada sa skorom 2.25.

## Faktorsko rangiranje

Dvadeset indikatora smo grupisali u pet oblasti: makroekonomska stabilnost, domaće tržište roba i usluga, spoljno tržište, finansijsko tržište i

tržište rada. Za svaku ovu grupu reprodukujemo na tabeli 6 redosled koji je svaka vlada ostvarila u toku svog mandata. Opšti prosek govori o agregatno rangiranju učinka vlada na osnovu svih indikatora. Prva vlada se izdvaja od dve potonje vlade. Njen skor je 1.65 i to pokazuje da je liberalna ekonomska politika imala najbolje rezultate u skorašnjoj privrednoj istoriji Srbije.

Pozicije druge dve vlade su veoma bliske, ali su značajno udaljene od prve vlade. Druga vlada za nijansu ima bolje performanse nego treća vlada, sa skorovima 2.10 i 2.25, respektivno. Populistička i pragmatistička ekonomska politika su bile inferiorne u odnosu na liberalnu politiku. Ovo je zaključak koji se mnogima neće svideti, jer je uobičajeno da se za sve propuste u ekonomskoj politici kritikuje liberalna doktrina.

**Tabela 6** Opšte rangiranje

Grupe indikatora	Rang Vlada		
	Prva	Druga	Treća
Makroekonomska ravnoteža	1,50	2,50	2,00
Domaće tržište	1,50	1,75	2,75
Spoljno tržište	2,00	2,25	1,75
Finansijsko tržište	1,50	2,00	2,50
Tržište rada	1,75	2,00	2,25
Opšti prosek	1,65	2,10	2,25

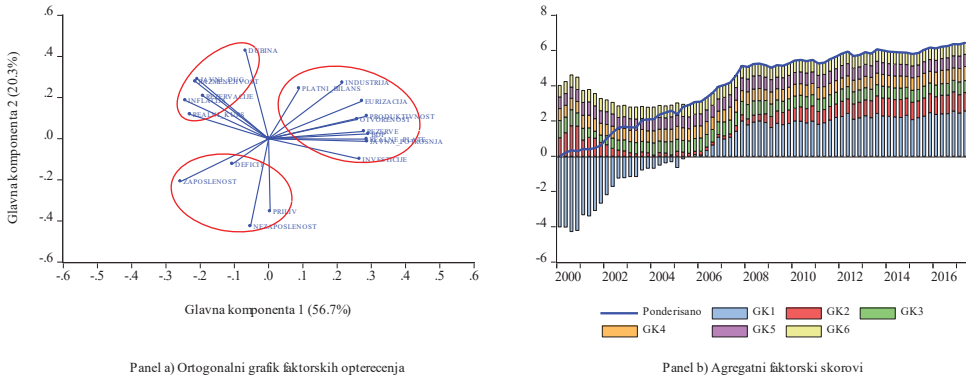
  

Glavne komponente	Rang Vlada		
	Prva	Druga	Treća
Kvartalne stope rasta	10,50%	2,44%	0,42%
Rang	1	2	3

Izvor: Autor

Sa stanovišta metodologije rangiranja gornjem zaključku može da se uputi jedna primedba. Naime, svi indikatori su podjednako tretirani. Fiskalni deficit ima isti uticaj na rangiranje učinka vlada kao i dubina finansijskog sistema, na primer. Da bismo izbegli ovaj prigovor, koristili smo faktorsku analizu glavnih komponenti, Fulgosi (1979). Ona se zasniva na ideji da se objasni varijansa posmatranih indikatora na osnovu medjusobno nezavisnih faktora.

Ekstrakcija faktora omogućava da se otkriju latentne varijable koje omogućavaju linearnu kombinaciju indikatora sa medjusobno nezavisnim dejstvom. Na osnovu faktora moguće je rekonstruisati originalne indikatore, s tim što izdvojeni faktori objašnjavaju odgovarajući deo varijanse ili promenljivosti pojava koje indikatori opisuju. Na Tabeli A2 u dodatku navedeni su karakteristični koreni i prvih šest karakterističnih vektora, koji ustvari predstavljaju glavne komponente matrice kovarijansi indikatora.



Slika 7 Glavne komponente

Izvor: Autor

Dve glavne komponente objašnjavaju 77.2% celokupnog varijabiliteta. Šest glavnih komponenti objašnjava 94.4% celokupnog varijabiliteta. Odnos između prve dve glavne komponente je prikazan na panelu a) na slici 7. One grupišu indikatore u tri oblasti koje su obeležene krugovima. Kombinacija drugih glavnih komponenti daje nešto drugačiju kombinaciju indikatora. Mi smo na osnovu šest glavnih komponenti konstruisali agregatni faktorski skor koji objašnjava 94% varijabiliteta indikatora. Ponderi su bili procenti objašnjene varijanse od strane svake glavne komponente. Na panelu b) na slici 7 prikazali smo doprinose svake od prve šest glavnih komponenti (stubići) i njihov agregatni skor (puna linija). Linija agregatnih skorova je normalizovana na nulu za prvi podatak, tj. za prvi kvartal 2000. godine.

Na osnovu agregatnog faktorskog skora odredili smo kvartalne stope promena kod svake vlade i to smo prikazali na tabeli 6 pod indikatorom „glavne komponente“. Rangiranje na osnovu glavnih komponenti potvrđuje prethodno rangiranje i još više ističe rezultate prve vlade. Dakle, na osnovu obe metodologije, prva vlada je imala najbolje rezultate. Potom dolazi druga vlada i na kraju treća vlada.

## Zaključak

Mi smo prikazali rezultate svake vlade i njene ekonomske politike na osnovu pet jasno definisanih teorijskih oblasti makroekonomije sa ukupno dvadeset indikatora, koji prikazuju stanje u tim oblastima od prvog kvartala 2000. godine do drugog kvartala 2017. godine. Isključili smo uticaj opšteg trenda i sezonskih faktora na rangiranje, a pojedinačne doprinose vlada smo merili kvartalnim stopama ravnotežnog rasta. Kao dopinos jedne vlade tretirali smo

samo ono poboljšanje koje je napravljeno u odnosu na nasledjeno stanje od strane prethodne vlade. Prigovore o teškom zatečenom stanju i odgovornosti prethodne vlade nismo uzeli u obzir, jer je svakako najteže zatečeno stanje bilo ono koje je prva vlada nasledila od Miloševićevog režima. Istovremeno, nismo uzeli u obzir eksterne šokove, kao što su raspad Federalne Republike Jugoslavije i ubistvo premijera Srbije (za vreme prve vlade), Velika recesija (za vreme druge vlade) i poplave (za vreme treće vlade).

Po svojim rezultatima, prva vlada se izdvaja od dve potonje vlade. Njen skor rangiranja je 1.65 i to pokazuje da je liberalna ekonomska politika imala najbolje rezultate u skorašnjoj privrednoj istoriji Srbije. Pozicije druge dve vlade su veoma bliske, ali su značajno udaljene od prve vlade. Druga vlada za nijansu ima bolje performanse nego treća vlada, sa skorovima 2.10 i 2.25, respektivno. Navedeni rang vlada smo potvrdili i na osnovu faktorske analize indikatora.

Naš zaključak je da su populistička i pragmatistička ekonomska politika bile inferiorne u odnosu na liberalnu politiku. Ovo je zaključak koji se mnogima neće svideti, jer je uobičajeno da se za sve propuste u ekonomskoj politici kritikuje liberalna makroekonomska doktrina, pored politike prethodne vlade. Kao što podaci pokazuju, realnost je, međutim, bila drugačija.

## Reference

1. Fulgosi, Ante (1979): *Faktorska analiza*, Školska knjiga, Zagreb.
2. Kovačević, M. (2017): „Ima li devizni kurs u periodu 2001-2012. ulogu uzročnika rastućih neravnoteža i slabijih performansi ekonomije?“ Privredna komora Srbije, *Makroekonomske analize i trendovi*, jun, broj 269.
3. Labus, M. (2000): „Policy of Change and Economic Stabilization in Serbia“, *Forum on Serbia and Montenegro*, Harvard University, John F. Kennedy School of Government, pp.1-32, April, 2000. <http://www.belox.rs/en/articles/publications/working-papers/wp12-2018-policy-of-change-and-economic-stabilization-in-serbia.html>
4. Labus, M. and S. Milosević (2009): „Economic Crisis in Serbia: Between Growth and Structural Changes“, in *Growth in Global Recession and Financial Crisis: (no) Conventional Initiatives*, Kopaonik business forum 2009, Savez ekonomista Srbije, pp. 57-76.

## FINAL ACCOUNT OF THE THREE BROAD GOVERNMENTS IN THE REPUBLIC OF SERBIA

It is the right time to compile the final account of performance for all post-Milosevic's governments. They can be classified into three groups of broad governments. Macroeconomic policies pursued by these governments have not a clear-cut theoretic delineation, but nevertheless might be identified by the dominant part. They were either liberal or populist policies, according to substance, or pragmatic policy, according to the way of conduct. All policies were evaluated by using 20 macroeconomic indicators, divided into five performance groups, indicating macroeconomic stability, domestic, foreign, financial and labour market. Liberal policy is usually criticized for all deficiencies in the Serbia's economy, but surprisingly that policy and the first broad government from 2000 to 2006 performed the best. Pragmatic policy of the third broad government from 2012 to 2017 was clearly inferior to it, and to the previous populist government.

**Keywords:** The Republic of Serbia, empirical study, governments, policy episodes

## **REFERATI**





# VLASNIČKA PRAVA I EKONOMSKI RAST: STILIZOVANE ČINJENICE U TRANZICIONOM KONTEKSTU

Vladan Ivanović<sup>1</sup>

Jasno definisana i zaštićena vlasnička prava predstavljaju fundamentalni preduslov ekonomske efikasnosti. Na makroekonomskom nivou kao posebno značajni mehanizmi uticaja vlasničkih prava na ekonomske performanse izdvajaju se finansijski sistem, trgovina, konkurencija, preduzetništvo i tehnologija, dok su na mikroekonomskom nivou posebno značajne karakteristike koje se tiču uticaja na slobodu pojedinaca i preduzeća, obezbeđivanje podsticaja, smanjenje transakcionih troškova i povećanje efikasnosti odlučivanja. Svi ovi aspekti imaju fundamentalni uticaj na efikasno suočavanje za neizvesnošću poslovnog okruženja, kao i karakteristike investicionog procesa. Otpočinjanjem procesa tranzicije u socijalističkim zemljama početkom 1990-ih godina jedno od centralnih pitanja koja su se nametnula se ticalo izgradnje odgovarajuće institucionalne strukture, odnosno promenu i izgradnju efikasnog režima vlasničkih prava. Upravo iz tog razloga, karakteristike i evolucija vlasničkih prava u proteklih dve decenije, kao i veza sa predstavljaju ključne karakteristike i režimi prava vlasništva, kao i veza sa ekonomskim rastom analizirani su u tranzicionom kontekstu u proteklih dvadeset godina.

**Ključne reči:** vlasnička prava, institucionalne promene, institucionalna efikasnost, ekonomski rast, tranzicione ekonomije

---

<sup>1</sup> Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: [vivanovic@kg.ac.rs](mailto:vivanovic@kg.ac.rs)

## **PROPERTY RIGHTS AND ECONOMIC GROWTH: STYLIZED FACTS IN TRANSITION COUNTRIES**

Clearly defined and efficiently enforced property rights are one of the immense institutional features affecting economic performance. At the macroeconomic level their importance for competition, financial system, entrepreneurship and trade determines the efficiency of national economy. On the other side, the influence on individual freedom, transaction costs, efficient decision-making and incentives of economic agents reflects their microeconomic importance. All of micromechanisms define the ability of firms and individuals to cope with the risk as well as the structure and quality of investments. The very importance of property rights are to be recognized in transition countries and generally in transition process. Therefore the characteristics and evolution of property rights in last two decades, as well as their relationship with economic growth are analysed in the transition context and in the sample of 14 transition countries for which the data are available.

**Keywords:** property rights, institutional change, institutional efficiency, economic growth, transition countries

# EKONOMSKI RAST ZEMALJA ZAPADNOG BALKANA: NIZAK KVALITET I NEIZGRAĐENOST INSTITUCIJA KAO NEDOSTAJUĆI FAKTOR

Slobodan Cvetanović\*, Danijela Despotović\*\* i Igor Mladenović\*

U radu je sagledavan kvalitet ekonomskog rasta zemalja Zapadnog Balkana (Albanije, Bosne i Hercegovine, Makedonije, Crne Gore i Republike Srbije), u periodu 2000-2016, i uticaj dostignutog nivoa razvijenosti institucija na ekonomski rast - zemalja Evropske unije i zemalja Zapadnog Balkana u periodu 1996-2016. Došlo se do zaključka da su visoke stope ekonomskog rasta zemalja Zapadnog Balkana u periodu pre krize (2000-2008), dobrim delom rezultat velikih privatizacionih prihoda, kojih zasigurno neće biti u tom obimu u narednim godinama. No, i pored te činjenice, zemlje Zapadnog Balkana ne smanjuju razvojni jaz kako za zemljama EU15, tako i za državama EU13, odnosno ekonomijama koje su postale članice EU tokom tri poslednja proširenja. Zaključak je da se o ekonomskom približavanju zemalja Zapadnog Balkana Evropskoj uniji nije moguće govoriti. Analizom podataka šest pokazatelja kvaliteta javnog upravljanja: Pravo glasa i odgovornost, Politička stabilnost i odsustvo nasilja, Efikasnost izvršne vlasti, Kvalitet regulatorne funkcije izvršne vlasti, Vladavina prava i, Kontrola korupcije, konstatovano je veliko zaostajanje zemalja Zapadnog Balkana za starim ali takođe i za novim člancama EU. Najizraženiji zaostatak je kod indikatora Vladavina prava, Kvalitet regulatorne funkcije izvršne vlasti i Pravo glasa i odgovornost. Sa druge strane, EU13 grupacija je skoro dostigla EU15 standarde u oblasti efikasnosti izvršne vlasti i indikatora Politička stabilnost i odsustvo nasilja.

**Ključne reči:** ekonomski rast, zemlje Zapadnog Balkana, kvalitet ekonomskog rasta, institucije

## Uvod

Veoma je veliki broj publikovanih radova tokom prethodnih tridesetak godina u kojima se istražuju, pored klasičnih (rad, kapital i tehnologija) dodatni faktori ekonomskog rasta. Međutim, uprkos brojnim pokušajima, još uvek se, sa sigurnošću, ne može tvrditi koji sve faktori dovode do razlika u ekonomskoj

---

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

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

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

razvijenosti i stopama ekonomskog rasta između zemalja (Acemoglu, 2014). Nesporno je da sve važniju ulogu u istraživanjima faktora ekonomskog rasta novijeg datuma imaju institucije i s njima povezana uloga države (Acemoglu, 2009, str. 782.).

Glavni zaključak modela rasta Roberta Soloua je da razlike u količinama kapitala ne objašnjavaju dovoljno razlike u BDP-u između zemalja; zemlje koje imaju veće stope štednje, a time i udele investicija u BDP-u su, po pravilu, bogatije, ali to nije jedina odrednica razlika u BDP-u. Najveći problem modela je što u razmatranje ne uzima efikasnost rada i pored činjenice što ga identifikuje glavnim pokretačem rasta. Model ne precizira šta je zapravo efikasnost rada već taj izraz obuhvata sve ostale faktore osim rada i kapitala koji utiču na veličinu nacionalne proizvodnje (Dragutinović, Filipović, Cvetanović, 2015, str. 254.).

Predmet istraživanja u ovom radu su upravo ova dva aspekta rasta na primeru zemalja Zapadnog Balkana. Konkretno, traga se za prihvatljivim odgovorima na pitanje - kakav je kvalitet ekonomskog rasta zemalja Zapadnog Balkana u periodu 2000-2008., kada je on statistički bio najizraženiji, s jedne, i da li se nerazvijenost institucija može označiti nedostajućim faktorom njihovog ekonomskog rasta u periodu 2000-2016., s druge strane. U tom smislu formulisane su dve istraživačke hipoteze:

H1: Visoke stope ekonomskog rasta zemalja Zapadnog Balkana u periodu koji je prethodio ekonomskoj krizi su rezultat, značajnim delom, ostvarenih prihoda ovih zemalja po osnovu privatizacije, i

H2: Neizgrađenost institucija predstavlja ograničavajući faktor ekonomskog rasta zemalja Zapadnog Balkana.

Vremenski period istraživanja je 2000-2016, koji je okvirno podeljen na period pre krize i period nakon krize iz 2008. Budući da prvi period karakterišu relativno visoke stope rasta, učinjen je pokušaj da se skrene pažnja na pitanje kvaliteta ekonomskog rasta u vremenu 2000-2008.

Prateći savremenu teoriju ekonomskog rasta i njeno nastojanje da ukaže na značaj institucija, u radu su korišćeni podaci Svetske banke o efikasnosti javnog upravljanja u razvijenim državama i državama u razvoju. Analizom podataka iz baze omogućen je pregled svake države prema definisanim varijablama, kao i njihovo međusobno poređenje. U bazi su sadržani podaci o pojedinačnim izveštajima u kojima su detaljno prikazani svi podaci za konkretnu državu. Ocene za varijable u ovoj bazi se kreću od -2,5 (slab učinak vlasti) do 2,5 (snažan učinak vlasti). Indikatori kvaliteta javnog upravljanja (The Worldwide Governance Indicators, WGI) su: Pravo glasa i odgovornost, Politička stabilnost i odsustvo nasilja, Efikasnost izvršne vlasti, Kvalitet regulatorne funkcije izvršne vlasti, Vladavina prava, Kontrola korupcije (WGI, n.d.).

## Nizak kvalitet rasta zemalja Zapadnog Balkana

Privredni rast zemalja Zapadnog Balkana od 2000. do 2016. godine moguće je podeliti na period pre krize iz 2008. i na period posle krize. U periodu 2001-2008., zemlje ovog regiona su imale u proseku stopu privrednog rasta od oko 4,7%. Stopa privrednog rasta 2009. godine u odnosu na prethodnu je negativna kod svih u radu sagledavanih zemalja izuzev Albanije i kreće se od - 6,9% kod Hrvatske (koju ne razmatramo jer je ušla u punopravno članstvo EU) i - 5,7% kod Crne Gore do - 0,9% kod Makedonije. Može se uočiti da su se posledice krize osećale i tokom 2010, 2011. i 2012. Suprotno nekim očekivanjima da će kriza na određeni način značajnim delom zaobići ovaj region, budući da nije izvozno previše orijentisan, podaci govore da se on suočio sa najdubljom ekonomskom recesijom nakon raspada SFR Jugoslavije (i prema dijagramu ima veoma nepoželjan oblik tzv. krize duplog dna - *double bottom crisis*). Delimični oporavak je primetan tek u periodu 2013-2016, i to sa prosečnom stopom rasta od oko 2 % (Slika 1).

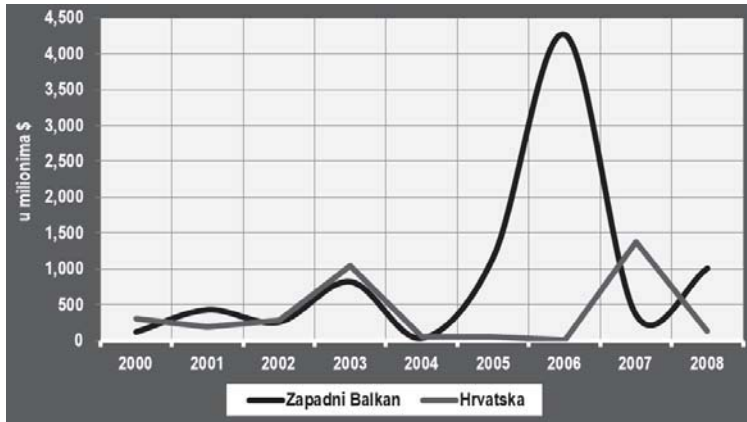


**Slika 1** Kretanje prosečne stopa rasta BDP-a za Zapadni Balkan (2000-2016)

Izvor: World Bank DataBank

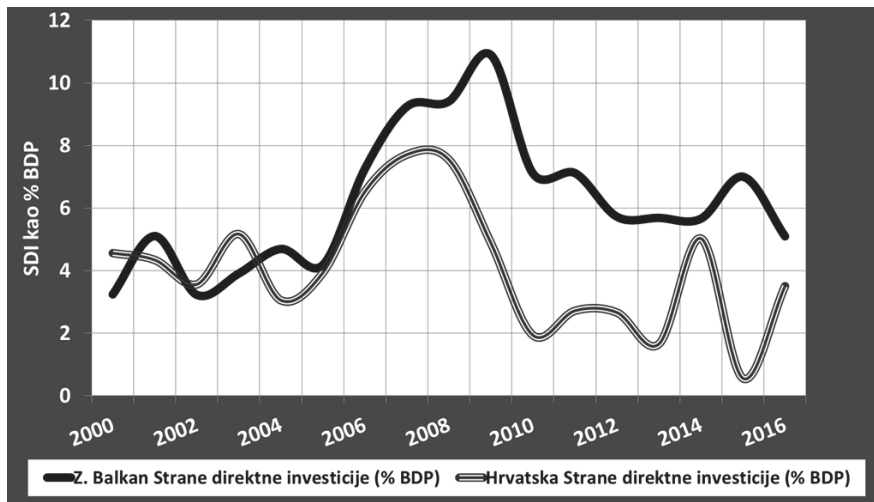
U fokusu tematike finansiranja privrednog razvoja nalaze se složena pitanja formiranja dovoljne sume nacionalne štednje i njenog efikasnog alociranja u najproduktivnije aktivnosti (Cvetanović, Mladenović, 2015). U celini uzevši, tržišne privrede su uspele da domaće i strane izvore stave u funkciju finansiranja kvalitetnog privrednog rasta u poluvekovnom periodu koji je prethodio pojavi ekonomske krize 2008. godine. Samo po sebi, nameće se pitanje - kako stvari stoje u vezi sa učešćem domaćih i stranih izvora u finansiranju razvoja zemalja Zapadnog Balkana pre i nakon izbijanja ekonomske krize 2008. godine. U cilju dolaženja do prihvatljivog odgovora na njega, na slikama 2 i 3, prezentovani su trendovi u kretanju prihoda po osnovu

privatizacije zemalja Zapadnog Balkana u periodu 2000-2008. i stranih direktnih investicija kao procentu BDP-a u periodu 2000-2016. Porelno je data ilustracija kretanja ovih veličina za Republiku Hrvatsku, koja je 2014. postala članica Evropske unije.



**Slika 2** Prihodi od privatizacije za Zapadni Balkan i Hrvatsku (2000-2008)

Izvor: Financial Sector



**Slika 3** Strane direktne investicije (kao % BDP), u periodu 2000-2016.

Izvor: World Bank DataBank

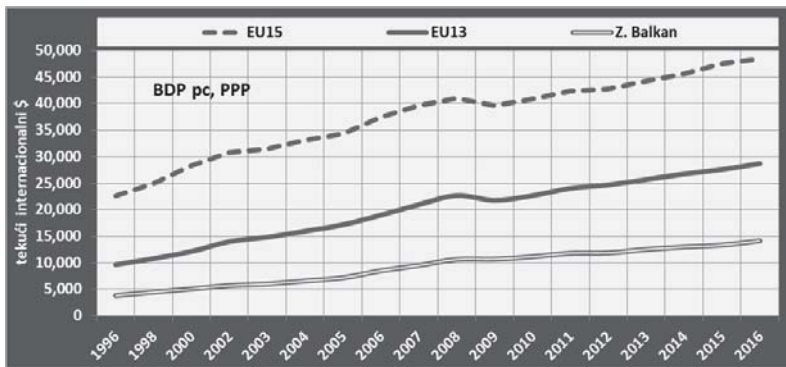
Na smanjenje vrednosti proizvodnje zemalja Zapadnog Balkana u 2009. godini, pored globalne ekonomske krize, delovale su i odluke državnih organa

da velike prilive stranog kapitala po osnovu privatizacije državnih preduzeća u prethodnih desetak i više godina usmere u potrošnju stanovništva. Ovi prilivi, statistički evidentirani kao strane direktne investicije, nakon 2008. godine radikalno su smanjeni u svim zemljama Zapadnog Balkana. Ta činjenica nesporno upućuje na zaključak da su pomenute zemlje u periodu 2001-2008. godine imale sindrom tzv. *holandske bolesti* sa kojim ni jedna od njih nije znala (ili nije bila spremna) da se ozbiljnije suoči. Logičan rezultat takvih trendova je i pojava svojevrsne virtuelizacije privrednog rasta zemalja Zapadnog Balkana u godinama koje su prethodile globalnoj ekonomskoj krizi. Ukratko, iskazane stope privrednog rasta u peirodu 2001-2008. godine, dobrim delom su rezultat rada prethodnih generacija, valorizovanog u imovinu državnih preduzeća, koja su u ovom periodu privatizovana a čiji je prihod od prodaje statistički iskazan kao kategorija stranih direktnih investicija. Smatramo da tu činjenicu moraju imati u vidu kreatori aktuelnih razvojnih politika u svim državama Zapadnog Balkana. Zato je u svetlu pristupanja ovih zemalja Evropskoj uniji neophodno da one značajno unaprede poslovno okruženje kako bi privukle strane investitore i ozbiljnije pokrenule vlastiti ekonomski rast, koji razumljivo ni teoretski više ne može imati karakteristike virtuelizacije usled sindroma holandske bolesti. Ovo iz jednostavnog razloga što je najveći deo fizičkog kapitala u ovim zemljama privatizovan. „Relativno obilni a vremenski ograničeni prilivi, pored toga što se zbog svoje ograničenosti javljaju kao neposredan i očigledan činilac neodrživosti rasta, produkuju još jedan, izrazito štetan, ali manje vidljiv, pa u stručnoj javnosti nedovoljno uvažen, efekat neodrživosti. Ti prilivi uzrokuju lomove u razvojnim trendovima koji su u stručnom žargonu poznati pod nazivom holandska bolest.“ (Madžar, str. 35)

Budući da je veličina priliva stranih direktnih investicija važan izvor finansiranja privrednog razvoja, dolazi se do zaključka da su eksterni izvori finansiranja privrednog razvoja zemalja Zapadnog Balkana imali krajnje prociklični karakter. Sa slike 3. se vidi da su oni rasli u godinama prosperiteta, a da su dramatično opali u godinama ekonomske krize globalnog karaktera. Najkraće, kriza je negativno delovala na priliv stranih direktnih investicija u zemljama Zapadnog Balkana. Treba dodati činjenicu da su na ovakav trend određeni uticaj imale okolnosti povezane sa praktično završenom privatizacijom državnih preduzeća u njima. Dodatni problem sagledanih malih otvorenih privreda Zapadnog Balkana je što one ne poseduju neophodnu domaću štednju. Ova konstatacija, međutim, ni u kom slučaju ne znači zanemarivanje važnosti priliva stranih direktnih investicija u finansiranju privrednog razvoja. Naprotiv, ona samo apostrofira važnost domaće štednje kao dugoročnog izvora finansiranja privrednog razvoja.



Sa Slike 4 se vidi da zemlje Zapadnog Balkana ne zatvaraju razvojni jaz ne samo sa zemljama EU15, već i za državama EU13, odnosno zemljama koje su postale članice tokom tri poslednja proširenja. Zaključak se sam po sebi nameće, o ekonomskom približavanju ovih zemalja Evropskoj uniji sa postojećim prosečnim stopama privrednog rasta nije moguće govoriti.



**Slika 4** Vremenska serija prosečnog BDP pc po posmatranim grupama zemalja u tekucim internacionalnim dolarima PPP (1996-2016)

Izvor: World Bank DataBank

Na bazi prethodno ekspliciranih trendova smatramo da je potvrđena hipoteza H1 koja glasi: Visoke stope ekonomskog rasta zemalja Zapadnog Balkana u periodu koji je prethodio ekonomskoj krizi su rezultat značajnim delom ostvarenih prihoda ovih zemalja po osnovu privatizacije.

### **Neizgrađenost institucija kao ograničavajući faktor privrednog rasta zemalja Zapadnog Balkana**

Institucionalne promene kreiraju okvire u kojima će se odvijati ekonomske aktivnosti. Otvorena društva, zasnovana na vladavini prava, zaštiti privatne svojine i tržišnoj alokaciji resursa, beleže izraženiju stopu ekonomskog rasta i neuporedivo su efikasnija, u poređenju sa društvima u kojima ove vrednosti ne postoje. Dosadašnje iskustvo nas upozorava da ne postoji idealno koncipiranje tržišnih institucija, koje će na najbolji način prevazići protivurečnosti tranzicije i brojne izazove razvoja ovih ekonomija. Zbog toga je potrebno stalno preispitivanje institucionalnih kapaciteta i primenjenih rešenja.

U ovom delu rada sagledavamo nivo razvijenosti institucija selektovanih zemalja Evrope. Posmatrane su zemlje EU i njene potencijalne članice Zapadnog Balkana. Zemlje su podeljene na tri grupe:

**Tabela 1** Grupe posmatranih zemalja

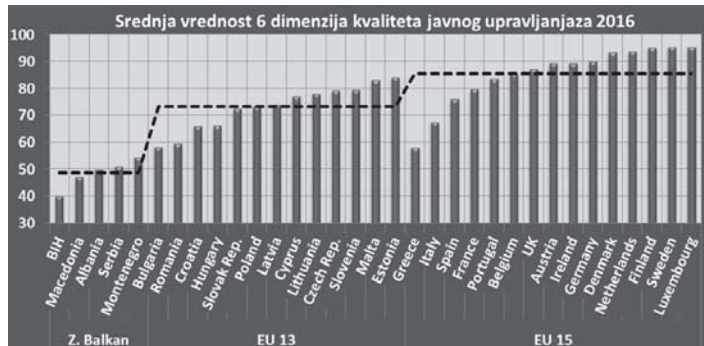
EU15	Grčka	EU13	Bugarska	Z.Balkan	Albanija
	Italija		Rumunija		BiH
	Španija		Hrvatska		Makedonija
	Francuska		Mađarska		Crna Gora
	Malta		Slovačka		Srbija
	Portugal		Poljska		
	Belgija		Latvija		
	V. Britanija		Kipar		
	Austrija		Litvanija		
	Irska		Češka		
	Nemačka		Slovenija		
	Danska		Estonija		
	Holandija				
	Finska				
	Švedska				
	Luksemburg				

Kao pokazatelj razvijenosti institucija korišćeni su podaci Svetske Banke - Indikatori kvaliteta javnog upravljanja (*Worldwide Governance Indicators*) - Slika 5.

**Slika 5** Šest varijabli kao šest dimenzija kvaliteta javnog upravljanja

Izvor: Autori, na osnovu WGI

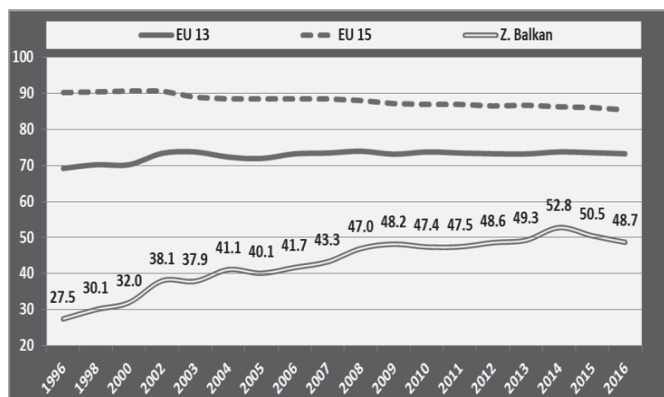
Slika 6, prikazuje prosečne vrednosti svih šest indikatora kvaliteta javnog upravljanja (*The Worldwide Governance Indicators, WGI*) izraženih kao procentualni rang na globalnom nivou za 2016. godinu (poslednji dostupni podaci) za posmatrane evropske zemlje.



**Slika 6** Grafički prikaz odnosa između razmatranih varijabli - Pregled prosečne vrednosti 6 indikatora kvaliteta javnog upravljanja (percentualnog ranga na globalnom nivou po posmatranim zemljama i grupama zemalja)

Izvor: WGI

Očigledan je jaz koji je najizraženiji između zemalja Zapadnog Balkana i EU15 zemalja. Zapaža se da je zaostatak zemalja Zapadnog Balkana za EU13 izraženiji nego EU13 za EU15. Ovo se može objasniti uskladjivanjem institucionalnog nivoa EU13 u toku procesa pridruživanja, dok je kod zemalja Zapadnog Balkana ovaj proces tek u početnoj fazi. Vizuelno je moguće zaključiti da neizgrađenost institucija zemalja Zapadnog Balkana predstavlja ključni nedostajući faktor kako njihovog ekonomskog napretka tako i tempa približavanja ovog regiona članstvu EU. Slika 7 daje vremensku dimenziju i pokazuje trendove tj. kretanje prosečnih vrednosti šest dimenzija kvaliteta javnog upravljanja u toku posmatranog perioda 1996-2016.



**Slika 7** Vremenski trend proseka šest dimenzija kvaliteta javnoga upravljanja po posmatranim grupama zemalja

Izvor: WGI

Na osnovu Slike 7 da se primetiti da je izražen trend konvergencije prosečne vrednosti šest dimenzija kvaliteta javnog upravljanja za zemlje Zapadnog Balkana koje imaju brži rast i brži trend konvergencije ka EU15 u odnosu na EU13 grupu, što je ohrabrujuće. Međutim, toj konvergenciji nažalost doprinosi i blagi ali postojan trend pada prosečne vrednosti šest dimenzija kvaliteta javnog upravljanja (WGI) za EU15 u posmatranom periodu. Takodje, zabrinjavajuće deluje i pad prosečne vrednosti kompozitnog indikatora kvaliteta javnog upravljanja (WGI) pet zemalja Zapadnog Balkana nakon 2014. godine.

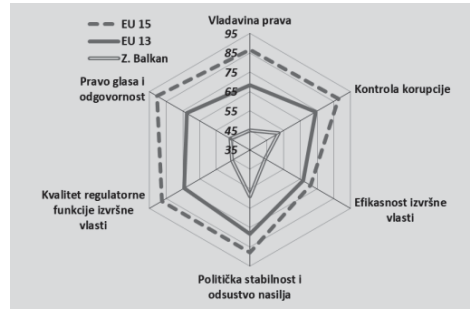
Tabela 2 i Slika 8 prikazuju strukturu WGI, po pojedinačnim dimenzijama kvaliteta javnog upravljanja za 2016. po posmatranim grupama zemalja.

Može se grubo detektovati težište jaza između posmatranih grupa zemalja. Očigledno je da zemlje Zapadnog Balkana značajno zaostaju po svim indikatorima, a najizraženiji zaostatak je kod indikatora Vladavina prava, Kvalitet regulatorne funkcije izvršne vlasti i Pravo glasa i odgovornost. Sa druge strane, EU13 grupacija je skoro dostigla EU15 standarde u oblasti Efikasnosti izvršne vlasti i indikatora Politička stabilnost i odsustvo nasilja.

**Tabela 2** Prosečne vrednosti pojedinačnih indikatora kvaliteta javnoga upravljanja po grupama zemalja u 2016.

Indikator	Grupa zemalja				
	Z.Balkan	EU13	EU15	Razlika EU13-Z.B.	Razlika EU15-Z.B
Vladavina prava	45.00	68.43	86.63	41.63	23.43
Kontrola korupcije	52.02	74.00	87.74	35.72	21.98
Efikasnost izvršne vlasti	43.90	66.87	71.13	27.23	22.96
Politička stabilnost i odsustvo nasilja	58.94	78.21	87.80	28.86	19.26
Kvalitet regulatorne funkcije izvršne vlasti	45.67	74.32	87.71	42.04	28.65
Pravo glasa i odgovornost	46.70	72.74	90.33	43.63	26.04

Daljim fokusiranjem na prikaz pojedinačnih dimenzija kvaliteta javnog upravljanja po zemljama Zapadnog Balkana (Tabela 3 i Slika 9), zapaža se veoma loša pozicija BIH. Takođe, u skladu sa prethodnim dijagramom može se vizuelno zaključiti da BIH i Makedonija imaju značajno nižu vrednost indikatora Politička stabilnost i odsustvo nasilja čak i od proseka grupe zemalja Zapadnog Balkana.

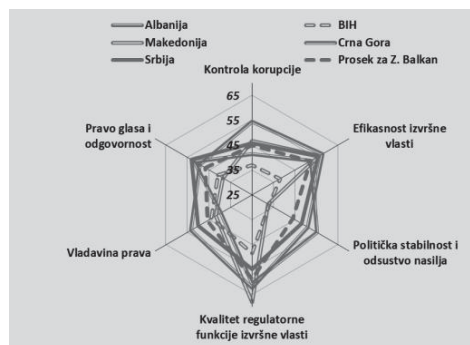


**Slika 8** Prosečne vrednosti pojedinačnih indikatora kvaliteta javnog upravljanja po grupama zemalja u 2016.

Izvor: WGI

**Tabela 3** Prosečne vrednosti pojedinačnih indikatora kvaliteta javnog upravljanja po zemaljama Z. Balkana u 2016.

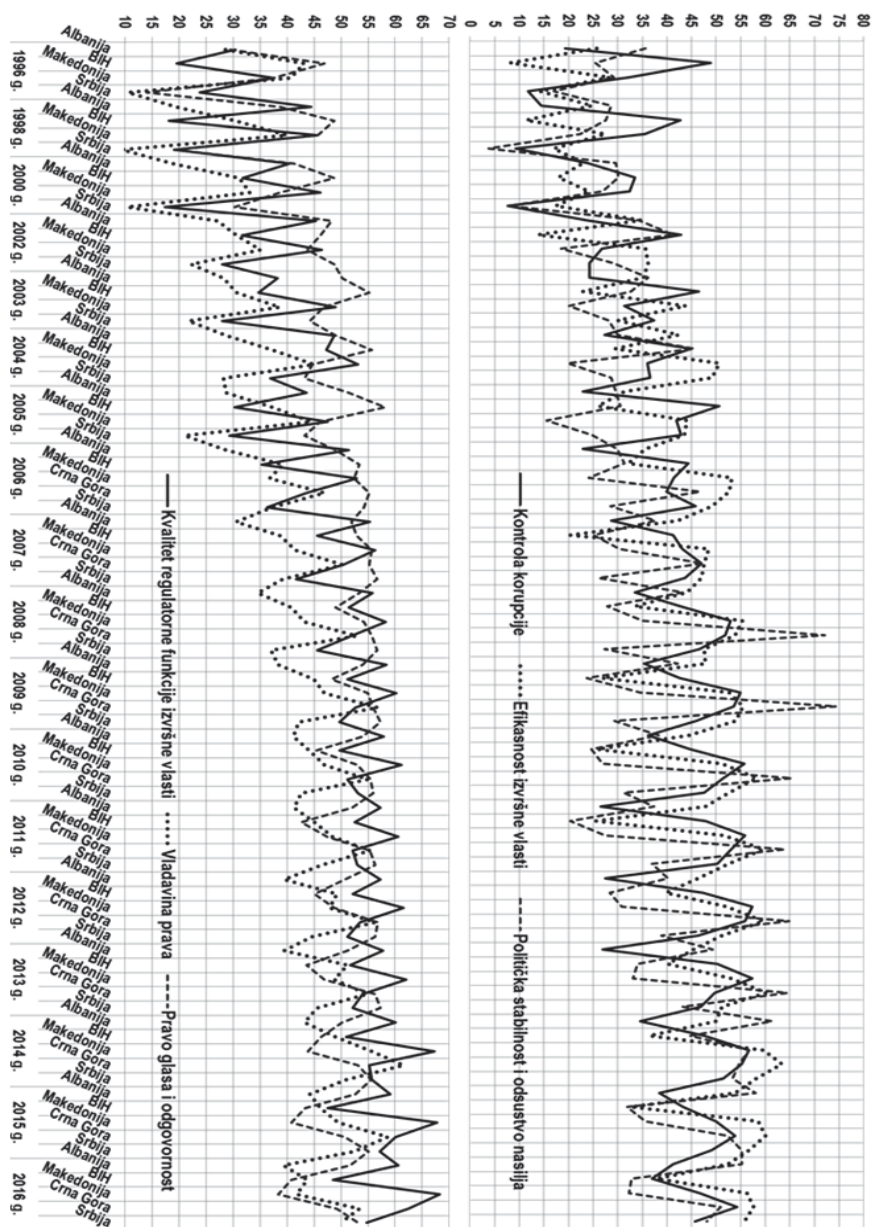
Indikator Zemlja	Kontrola korupcije	Efikasnost izvršne vlasti	Politička stabilnost i odsustvo nasilja	Kvalitet regulatorne funkcije izvršne vlasti	Vladavina prava	Pravo glasa i odgovornost
Albanija	41.35	52.40	55.24	60.58	39.42	51.72
BIH	37.02	37.98	32.86	48.56	43.75	40.89
Makedonija	46.63	56.25	32.38	68.27	41.83	38.42
Crna Gora	54.33	57.69	50.95	62.50	53.37	49.26
Srbija	45.67	55.77	48.10	54.81	50.00	53.20
Prosek za Z. Balkan	45.00	52.02	43.90	58.94	45.67	46.70



**Slika 9** Prosečne vrednosti pojedinačnih indikatora kvaliteta javnog upravljanja po zemaljama Zapadnog Balkana u 2016.

Izvor: WGI

Detaljniji prikaz indikatora kvaliteta javnog upravljanja, po zemljama Zapadnog Balkana u posmatranom periodu 1996-2016, dat je na Slici 10.

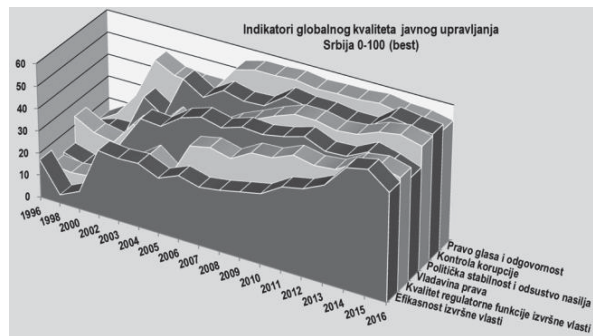


Slika 10 Kretanje šest domenzija kvaliteta javnog upravljanja u posmatranom periodu za zemlje Zapadnog Balkana

Izvor: WGI

Može se vizuelno zaključiti da postoji pojava atipičnih podataka u okviru posmatrane populacije u smislu a) izrazito negativnih vrednosti za Srbiju (Kontrola korupcije u 2000. kao i Kvalitet regulatorne funkcije izvršne vlasti, Vladavina prava i Pravo glasa i odgovornost do 2001) i izrazito pozitivnih vrednosti za Crnu Goru (Politička stabilnost i odsustvo nasilja u 2008. i 2009).

Na Slici 11. dat je detaljni prikaz svih indikatora kvaliteta javnog upravljanja u posmatranom periodu za Srbiju u periodu 1996-2016. Konstantan trend rasta je očigledan u prvom periodu do 2002., dok se u kasnijem periodu značajan rast detektuje kod indikatora Politička stabilnost i odsustvo nasilja i Efikasnost izvršne vlasti. Međutim, u poslednjoj posmatranoj godini 2016., svi indikatori pokazuju negativan trend. Kao najslabiji se uočava indikator Kontrola korupcije.



**Slika 11** Detaljni prikaz svih indikatora kvaliteta javnog upravljanja u periodu 1996-2016. za Srbiju

Izvor: WGI

U Tabeli 4 dati su podaci o prosečnoj vrednosti šest dimenzija kvaliteta javnog upravljanja (WGI) zemalja Zapadnog Balkana i Hrvatsku kao kontrolnu zemlju za period od 1996. do 2016. godine. Tabelom je obuhvaćeno 6 zemalja i to: Albanija, Bosna i Hercegovina, Makedonija, Crna Gora, Srbija i Hrvatska.

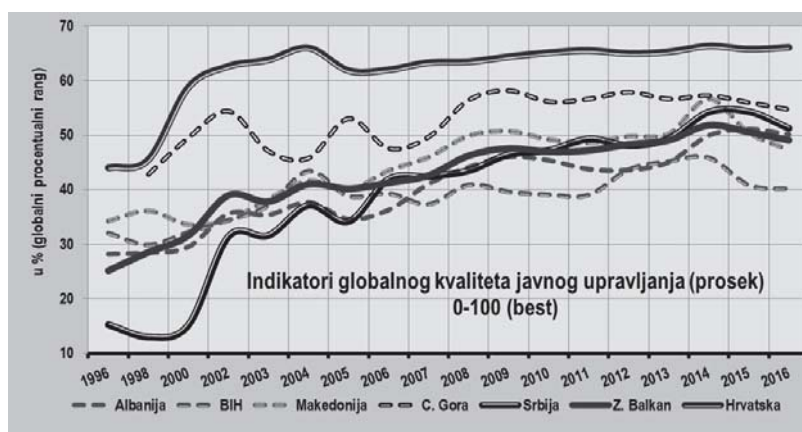
**Tabela 4** Vremenski trend prosečnih vrednosti šest dimenzija kvaliteta javnog upravljanja (agregatnog WGI) za zemlje Z. Balkana i Hrvatsku

Zemlja God.	Albanija	BIH	Makedoni ja	Crna Gora	Srbija	Z. Balkan	Hrvatska
1996	28.2	32.1	34.3		15.3	25.2	44.0
1998	28.5	29.9	36.1	42.8	13.0	28.6	45.5
2000	29.5	32.2	33.6	49.5	15.2	31.6	58.8

2002	35.6	34.4	34.4	54.4	31.4	39.0	62.6
2003	35.4	37.1	38.3	47.1	31.6	37.8	63.8
2004	37.7	43.4	41.6	45.8	37.2	41.0	66.0
2005	34.6	38.9	40.0	53.0	34.2	40.2	61.8
2006	36.3	39.3	43.5	47.6	41.9	41.3	62.0
2007	41.1	37.3	46.0	49.7	42.4	42.6	63.3
2008	44.1	40.9	49.9	56.4	43.5	46.2	63.5
2009	46.0	39.6	50.7	58.2	46.4	47.6	64.4
2010	45.4	39.1	49.2	56.1	47.2	47.0	65.1
2011	43.8	39.0	48.6	56.6	49.3	47.2	65.5
2012	43.6	43.7	49.8	57.9	48.1	48.3	65.0
2013	45.0	45.2	50.2	56.6	49.4	49.1	65.3
2014	49.9	45.9	56.7	57.3	54.2	51.8	66.3
2015	51.1	40.8	50.4	56.0	54.3	50.5	65.8
2016	50.1	40.2	47.3	54.7	51.3	49.1	66.1

Izvor: WGI

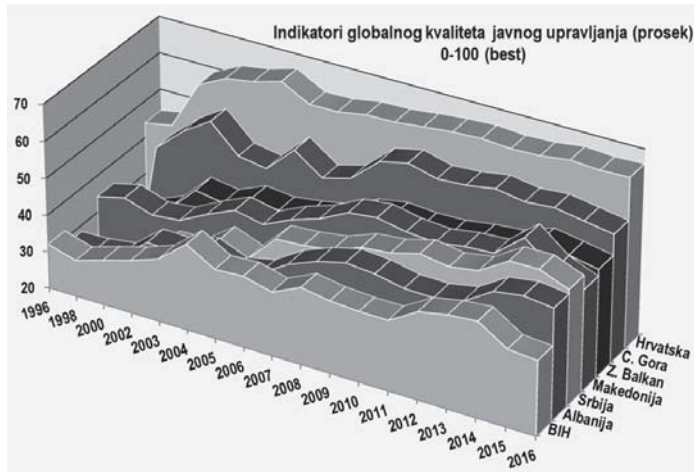
Kretanje prosečnih vrednosti šest dimenzija kvaliteta javnoga upravljanja za zemlje Zapadnog Balkana i Hrvatsku u periodu 1996-2016. ilustruju sledeći grafikoni (Slike 12 i 13) koji su dobijeni na osnovu podataka iz Tabele 4.



**Slika 12** Vremenski trend prosečnih vrednosti 6. dimenzija kvaliteta javnog upravljanja (agregatnog WGI) za zemlje Z. Balkana i Hrvatsku (1996-2016)

Izvor: WGI





**Slika 13** Vremenski trend prosečnih vrednosti 6. dimenzija kvaliteta javnog upravljanja (agregatnog WGI) za zemlje Z. Balkana i Hrvatsku (1996-2016)

Izvor: WGI

Sve ovo ukazuje na potencijal povezanosti dostignutog stepena izgrađenosti institucija, s jedne, i ekonomskog rasta, s druge strane, koji u krajnjoj instanci pored kulturoloških vrednosti predstavlja primarni cilj težnje zemalja Zapadnog Balkana punopravnom članstvu u EU. Ukratko, neizgrađenost institucija predstavlja ograničavajući faktor ekonomskog rasta zemalja Zapadnog Balkana, čime je potvrđena i hipoteza H2.

## Zaključak

Ekonomski rast zemalja Zapadnog Balkana, koji se u osnovi može označiti visokim je pored ostalog svojevrsna virtuelizacija njihovog ekonomskog napredovanja. Ovo iz osnovnog razloga što je on značajnim delom rezultat završetka privatizacije u ovim zemljama i po tom osnovu upliva velikih iznosa finansijskih sredstava, kojih zasigurno ne može biti u tom obimu po tom osnovu u narednim godinama.

Međutim, i pored te činjenice, zemlje Zapadnog Balkana ne smanjuju razvojni jaz ne samo sa zemljama EU15, već i za državama EU13, odnosno zemljama koje su postale članice tokom tri poslednja proširenja. Zaključak se sam po sebi nameće, o ekonomskom približavanju ovih zemalja Evropskoj uniji nije moguće govoriti.

Zemlje Zapadnog Balkana značajno zaostaju po svim indikatorima globalno merenog kvaliteta javnog upravljanja. Najizraženiji zaostatak je kod indikatora Vladavina prava, Kvalitet regulatorne funkcije izvršne vlasti i Pravo glasa i odgovornost. Sa druge strane, EU13 grupacija je skoro dostigla EU15 standarde u oblasti Efikasnosti izvršne vlasti i indikatora Politička stabilnost i odsustvo nasilja

## Reference

1. Acemoglu D. (2009). *Introduction to Modern Economic Growth*, Princeton University Press, Princeton and Oxford, New Jersey and Woodstock Oxfordshire.
2. Asemoglu D., Robinson Dž. A. (2014). *Zašto narodi propadaju – Poreklo moći, prosperiteta i siromaštva*, Clio, Beograd.
3. Dragutinović D., Filipović M., Cvetanović S. (2005). *Teorija ekonomskog rasta i razvoja*, Centar za izdavačku delatnost, Ekonomski fakultet, Beograd.
4. Cvetanović, S., Mladenović, I. (2015). *Ekonomija kapitala i finansiranje razvoja*, Sopstveno izdanje, Niš.
5. Madžar, Lj. (2013). Alternative i rizici fiskalne konsolidacije u Srbiji, *Škola biznisa*, Broj 3-4/2013. Visoka poslovna škola strukovnih studija, Novi Sad, str. 12-55.
6. World Bank DataBank. (n.d.). Retrieved May 6, 2018, from <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx> World Bank
7. Financial Sector. (n.d.). Retrieved May 6, 2018, from <http://rru.worldbank.org/Privatization/>, World bank
8. WGI. (n.d.). Retrieved May 6, 2018, from <http://info.worldbank.org/governance/wgi/#home>, World bank

## **ECONOMIC GROWTH OF WESTERN BALKANS COUNTRIES: LOW QUALITY AND UNDEVELOPED INSTITUTIONS AS A DEFICIENCY FACTOR**

The paper considers quality of economic growth in the Western Balkans countries (Albania, Bosnia and Herzegovina, Macedonia, Montenegro and Serbia) over the period 2000-2016 and the influence of the achieved level of development of institutions on economic growth - the EU countries and Western Balkan countries over the period 1996-2016. It is concluded that high rates of economic growth in Western Balkans countries during the period before the crisis (2000-2008) were mostly the result of great privatisation achievements, which leads to conclusion about the specific virtualisation of the achieved growth rates. This fact is indicated in the paper as a form of "Dutch disease" for which the developmental policies in Western Balkans countries have not found appropriate solutions. However, besides this fact, these countries did not decrease developmental gap over the observed period, not only related to the EU15 countries, but also to EU13 countries that joined the EU in the three last extensions. Therefore it can be concluded that it is not possible to talk about approximation of Western Balkans countries and EU. Further, by using the analysis of six Worldwide Governance Indicators: Voice and Accountability, Political Stability and Absence of Violence, Government Effectiveness, Regulatory Quality, Rule of Law, Control of Corruption a significant lagging of Western Balkans countries was found behind both old and new EU members. The most pronounced lagging was found in Rule of Law, Regulatory Quality and Voice and Accountability. On the other hand, EU13 group nearly achieved EU15 standards in the domain of Government Effectiveness and indicators Political Stability and Absence of Violence.

**Keywords:** economic growth, Western Balkan countries, EU, EU15, EU13, quality of economic growth, institutions

# KVALITET ZAPOSLENOSTI: OD PRISTOJNE DO PREKARNE ZAPOSLENOSTI, SRBIJA I EU

Ljubinka Joksimović\*

Generalizacija fleksibilnih tržišta rada, opadajući uticaj radničkih sindikata i degradacija socijalne zaštite, doveli su do pojave novih formi zaposlenosti na račun standardnih radnih odnosa i isto tako značajnog porasta istraživanja u ekonomsko-socijalnim naučnim disciplinama ove promene. Koncept kvaliteta zaposlenosti u smislu definicije, metodoloških stanovišta merenja i tekućih debata u javnoj politici, postao je važan ili važniji nego tradicionalni indikatori, kao što su zaposlenost i nezaposlenost. U članku se istražuje u kojoj meri je akademska i institucionalna (MRO i EU) literatura sa svojim teorijskim razvojem koncepta i metodološkim inovacijama doprinela da se jasnije razume šta reprezentuje kvalitet zaposlenosti, šta je pristojna, a šta prekarna zaposlenost i kako je moguće to izmeriti.

**Ključne reči:** kvalitet zaposlenosti, pristojan rad, prekarni rad, nesigurnost

## Uvod

Kontinualni 'pozivi' dvostrukog procesa globalizacije i liberalizacije za fleksibilnošću tržišta rada promenili su uslove upošljavanja (plate, stabilnost posla, izgledi za karijeru, učinili nejasnim granice između života i rada, itd.). Koncept kvaliteta zaposlenosti u smislu njegove definicije, metodološkog progressa i tekuće debate u javnoj politici, institucionalnoj i akademskoj literaturi, je postao važan, ako ne i važniji nego što su tradicionalni indikatori, kao što su zaposlenost i nezaposlenost.

Takođe, drugi različiti faktori, kao što su tehnološki razvoj, demografske promene i razvoj niske emisije ugljenika, utiču da se menja ne samo forma zapošljavanja, već i sadržaj i suština odnosa zapošljavanja, sa čime se posledično povezuju i evidentiraju novi rizici u oblasti sigurnosti i zdravlja.

Cilj rada je da se ispita koliko su akademska i institucionalna literatura sa teorijskim razvojem koncepta i metodološkim inovacijama doprineli da jasno razumemo šta se podrazumeva pod konceptom kvaliteta zaposlenosti, šta je pristojni, a šta prekarni kvalitet zaposlenosti i kako je to moguće kvantifikovati.

---

\* Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, e-mail: [joka@ekof.bg.ac.rs](mailto:joka@ekof.bg.ac.rs)

## Teorijski pristupi i metodologije merenja pristojne zaposlenosti

Dublje istraživanje kvaliteta zaposlenosti, kao prvo, nedvosmisleno pokazuje da je literatura o istome vrlo različita i rasprostranjena između institucionalnih i akademskih publikacija. Teorijske konceptualizacije kvaliteta zaposlenosti su uglavnom prilično difuzne, što ograničava njihov efekat na ekonomske i javne politike.

Sedamdesetih godina se pojavio koncept 'kvaliteta radnog života'. On je povezan sa istraživanjima o indikatorima kvaliteta života i glavna njegova osobenost se ogleda u tome što je osporavan usled oslanjanja samo na ekonomske dimenzije (bruto društveni proizvod ili nezaposlenost). Glavni razlog tome je što u većini razvijenih društava 'više' prestaje da se izjednačava sa 'bolje', odnosno briga za poboljšanjem kvaliteta života izbija u proćelje u odnosu na materijalni prosperitet (Davis, 1977; Noll, 2004).

Sa publikovanjem knjige *Socijalni indikatori* u 1966. godini, u istraživačkoj agendi fokus se pomera na nenovčane aspekte posla i individualne doživljaje radnog okruženja. Od početka je bilo jasno da za istraživanje kvaliteta (radnog) života ne postoje odgovarajući podaci i metodologija za merenje. Sa procesima deindustrijalizacije u razvijenim zemljama obnavljaju se diskusije o kvalitetu zaposlenosti. Povodom pitanja *šta je dobar posao*, fokus je na tome kako radnici ocenjuju svoje poslove: *dobar posao* je onaj koji radnik vrednuje kao zadovoljstvo poslom (Majid, 2001; Kalleberg i Vaisey, 2005; Kruger, 2002). Kriterijumi koji bi ovo merili ocenjeni su da odražavaju čisto subjektivni pristup i u kritici se isticala potreba za 'objektivnim' pristupom poslovima.

U devedesetim i početkom 2000-tih godina naglašava se da je radno iskustvo najbitnije za kvalitet zaposlenosti, a u kontekstu debate o varijetetima kapitalizma i proizvodnim režimima, literatura iz ekonomske sociologije u prvi plan ističe nivoe veština, sigurnost posla, raspoređivanje i trajanje radnog vremena, itd. (Hall i Soskice, 2001; Gallie, 2007).

Od međunarodnih institucija, najvažniji teorijski rezultat na konceptualizaciji kvaliteta zaposlenosti ostvaruje Međunarodna Organizacija Rada (MOR) sa konceptom pristojnog rada u 1999. godini. U jednaku ravan su stavljeni ne samo generisanje pristojne i produktivne zaposlenosti, već i uslovi za to: prava radnika, sloboda, jednakost između polova, sigurnost i dignitet. Ocenjeno ja da je data definicija pristojnog rada prilično široka i da se njome uglavnom vodi računa o prioritetima tripartitnog sastava MOR-a: vlada, poslodavaca i sindikata. Merenje pristojnog rada je uveliko ograničeno nepostojanjem međunarodno uporedivih podataka; različite metodologije su produkovale veoma različite rezultate. Napredak u merenju i konkretnijem definisanju pristojne zaposlenosti je jedno vreme bio zaustavljen. Poslodavci i

neke vlade pojedinih zemalja odbacuju da budu klasifikovane ili rangirane po još jednom indeksu koji bi podvukao njihove slabosti. Takođe, mnogi analitičari tržišta rada protive se ideji da pristojan rad može biti sumiran jednim složenim indeksom. Detaljnije istraživanje pokazuje da izvestan broj diskusija nalazi da MOR nije razvila univerzalno primenljivu metodologiju za merenje pristojnog rada. U suštini, konstatuje se da pristojan rad i nije definisan kao radna hipoteza, već kao misija kojom se, ustvari, definiše uloga, značaj i vrednosni stavovi MOR-a.

U septembru 2015. na Generalnoj Skupštini UN pristojan rad i četiri stuba Agende MOR-a o pristojnom radu - kreiranje zaposlenosti, socijalna zaštita, prava na rad i socijalno dijalog su postali integralni elementi nove 2030 Agende za Održiv razvoj (<https://sustainabledevelopment.un.org>). Indikatori MOR-a koji obuhvataju 10 elemenata, a koji odgovaraju gore pomenutim 4 stuba, čine da je samo merenje pristojnog rada izuzetno kompleksan zadatak. Insistiranje na usavršavanju indikatora ili odgovarajuće statistike nije rezultiralo u značajnijem napertku.

U suštini koncept pristojnog rada predstavlja napor da se sagledaju različite dimenzije rada unutar jednog okvira. Mali broj pokušaja je učinjen da se sagleda kako su ove različite dimenzije povezane međusobno. Važno je, takođe, pitanje prirode i prioriteta različitih komponenti. Moguće je za određene potrebe komponente svrstati u dve grupe, jednu grupu koju bi činili zaposlenost i sigurnost i drugu grupu u kojoj bi bili radnička prava i socijalni dijalog. Šanse zapošljavanja, nivo zarada, radni uslovi i socijalna zaštita su determinisani prvenstveno nivoom ekonomskog razvoja. S druge strane, radnička prava i socijalni dijalog su više stvar zakonodavstva i administracije. Radnička prava ne mogu biti sprovedena bez resursa, a mehanizmi socijalnog dijaloga zavise od institucionalnih aranžmana u organizovanju rada. Prva grupa komponenti pristojnog rada ultimativno zavisi od 'materijalnih snaga', druga grupa je mnogo više pod uticajem etike, vrednosnih sudova i zakonodavstva. Sve u svemu, pitanje odnosa međuzavisnosti ovih komponenti, njihove prirode, jačine i pravca uticaja, pokreće značajne debate i kontroverze, pa se stoga ne može registrovati značajnije poboljšanje u objektivnom ocenjivanju stepena pristojnog rada među različitim zemljama (Ghai, 2003).

U akademskoj literaturi mogu se naći dobre teorijske i empirijske osnove o kvalitetu rada i života, ali isto tako može se konstatovati odsustvo konsenzusa šta čini pristojan posao i kako ga je najbolje operacionalizovati. Najčešće se, kao najznačajnji doprinosi, navode dva rada. Prvi rad se odnosi na Korner-ov et al (2009) model koji se sastoji od sedam dimenzija kvaliteta zaposlenosti. Prikazan je u vidu piramide koja nalikuje Maslow-vljevoj hirerarhiji potreba. Ipak, veliki

broj autora je ocenio da ovaj model može više da posluži kao alat za studije na nivou jedne zemlje, nego za međunarodno poređenje (Slika 1).



**Slika 1** Sedam dimenzija kvaliteta zaposlenih

Izvor: Korner et al, 2009

Drugi rad je rad Green-a i Mostafa (2012) u kojem su korišćeni skupovi podataka iz *Petog Evropskog pregleda o radnim uslovima* (2010) i u kojem se mere četiri dimenzije kvaliteta posla u svim zemljama članicama EU: zarade, izgledi posla, kvalitet radnog vremena i intrinzični kvalitet posla. Dobijeni su očekivani rezultati: na primer visoka ocena za Dansku i niska za Tursku, ali i neočekivani, kao na primer visoke ocene za Letoniju i Poljsku, a niske za Francusku. Ipak, mora se uočiti da je javna raspoloživost jedinstvenog skupa podataka iz *Evropskog pregleda o radnim uslovima*, koji su objavljivani i posle 2010, a iz koga se izvlače potrebni indeksi, omogućila usavršavanje metodologije merenja i upotrebu istih kriterijuma za ocenu različitih zemalja.

EU se fokusirala eksplicitnije na kvalitet rada. Bitan razlog za to jeste što je kvalitet rada institucionalizovan kao cilj politike zapošljavanja EU u Lisabonskom ugovoru od 2000.

Evropski Savet u Laekenu 2001. se složio oko portfolia od 18 indikatora kvaliteta rada. Posle tripartitnog političkog pregovaranja, prihvaćen je daleko uži set indikatora. Međutim, u dijalogu UNECE, MOR, Eurofond i radničkih sindikata, razrađen je širi multidimenzionalni konceptualni okvir za merenje kvaliteta zaposlenosti. Takođe, podaci iz *Evropskog pregleda o radnim uslovima*, *Evropskog socijalnog pregleda*, *Evropske statistike o dohotku i životnim uslovima* su

inkorporirani, tako da su neki indeksi o kvalitetu rada redefinisani. Jasno je da je koncept kvaliteta zaposlenosti privukao više istraživanja u evropskom kontekstu i da su se rezultati istih aktivno koristili od strane kreatora politike u određivanju budućih pravaca tržišta rada.

Odakle ova razlika između MOR-a i EU?

Kao prvo, međunarodno uporedivi podaci o radnim uslovima su bitni za napredak na ovom području. Pre dvadesetak godina bilo ih je vrlo malo. Bila je to skupa i vremenski zahtevna aktivnost. Situacija se dramatično promenila počev sa standardizacijom različitih pregleda tržišta rada iz zemalja članica EU, kao i sa velikim brojem inicijativa koje su obezbedile bogate i dinamičke izvore podataka. Olakšano je statističko poređenje tržišta rada raznih zemalja i samim tim razumevanje kako funkcionišu tržišta rada i šta su pokretači i glavne determinante kvaliteta posla (Munoz de Bastilo et al., 2009; Anton et al, 2015).

Kao drugo, ceni se da je politička volja u EU da se ubede vlade članica zajednice da primenjuju standardne preglede o radnoj snazi koji omogućavaju izračunavanje šireg opsega međunarodno uporedivih indikatora o uslovima upošljavanja, bila snažnija u poređenju sa MOR u kome su izbijali sukobi između vlada, sindikata i poslodavaca.

## **Teorijski pristupi i metodologije merenja prekarne zaposlenosti**

U kojoj meri postoji konsenzus institucija i akademske sredine kad se istražuje fenomen opozita pristojne zaposlenosti, a to je prekarne zaposlenosti koja se od sredine prve decenije 21. veka povećava ubrzanim tempom u velikom broju kako razvijenih, tako i manje razvijenih zemalja.

Glavni uzroci porasta prekarne zaposlenosti objašnjavaju se promenjenim modelima proizvodnje i potrošnje, sporijim ekonomskim rastom, značajnim promenama u socijalnoj i ekonomskoj politici, koji su usloveli izuzetnu polarizaciju tržišta rada. Na jednoj strani su dobrostojeći pojedinci sa visokim platama, sigurnim radnim mestima i poslovima pristojnog kvaliteta. Na drugoj strani su pojedinci koji zarađuju niske plate, imaju malu sigurnost dohotka i posla koji je obično niskog kvaliteta. Obesnaženi na segmentu dualnog tržišta rada, oni su izloženi visokom riziku nepovoljnih psiholoških i fizioloških faktora.

Povodom radne definicije koncepta prekarne zaposlenosti može se ustvrditi još uvek slab konsenzus: počev od Ulric Becko-vljeve knjige *The new world of work*, 2000 (prekarnost je smeštena u širi trend kretanja prema svetskom društvu rizika) preko Standing-ovih knjiga iz 2011 i 2014 (prekarijat se karakteriše hroničnom neizvesnošću i nesigurnošću, klasa u nastajanju), do literature o



nestandardnim radnim odnosima (privremeni rad, rad na određeno vreme, zapošljavanje preko privremenih agencija za zapošljavanje ili brokera, rad po pozivu, preko funkcija autorsovanja, nezavisni ugovarači i nevoljni part-time rad). Naročito u literaturi o nestandardnim radnim odnosima se ističe pojačano opadanje vezivanja za poslodavce, porast nesigurnosti na poslu i prebacivanje rizika sa poslodavca na zaposlenog (Kalleberg, 2011; Vosko, 2011; Gallie, 2013).

Prekarni rad se uobičajeno shvata kao rad koji je znatno udaljen od normi standardnog rada (tj. sigurna zaposlenost kod poslodavca, zaposlenost sa punim radnim vremenom, rad u objektima poslodavca i pod njegovom supervizijom, uživanje brojnih statutarnih benefita i prava i očekivanje uposlenih na neodređeno vreme). Znači, to je rad koji je ispod socijalno prihvatljivih normativnih standarda koji podrazumevaju određena prava i zaštitu zaposlenosti i povezani su sa rizicima u ekonomskom životu.

Međutim, može se konstatovati da je pridev 'prekarni' ili 'prekarna zaposlenost' nešto širi koncept i da se može povezati sa nesigurnošću ili stanjem pretnje nesigurnošću. Ona postoji kad zaposleni: (a) ima malo sredstava za izdržavanje izvan plate koju zarađuje; (b) ima posao sa niskom platom; (c) ima nesiguran posao, delimično sadržan u vrsti ugovora o zaposlenju i (d) ograničen pristup pravima koja bi obezbedila i podržala sigurnost prihoda. Ovo podrazumeva da bi prekarnost trebalo definisati ne samo u smislu karakteristika posla, već u smislu odnosa zapošljavanja, eksplicitno povezanih sa radnicima, njihovim radnim mestima i drugim institucijama unutar kojih je rad strukturiran.



**Slika 2** Prekarna zaposlenost kao veza ugroženih (ranjivih) radnika sa nesigurnim poslom i ograničenim pravima iz odnosa zaposlenja

Izvor: Olsthoorn, 2014

U ovom okviru definicije prekarne zaposlenosti trebalo bi biti oprezan prema dve stvari: (a) kada su zaposleni pojedinci na nestandardnim poslovima svojim ličnim izborom, izraz prekarni ne bi trebalo koristiti jer je stepen pretnje nesigurnošću sa velikom verovatnoćom nizak; (b) bogati zaposleni verovatno

imaju manje straha od gubitka posla (Loughlin and Murrauy, 2013). Ovakvo tumačenje nesigurnosti zaposlenosti omogućava da se konstruišu dva indikatora (Olsthoorn, 2014):

Indikator 1 - zaposleni ima prekarni prihod samo ako ispunjava tri uslova: nisku platu (P), niska dodatna primanja (DP), mala prava na beneficije (B), tj. naknade za nezaposlenost i socijalnu zaštitu, odnosno

$$PZ\_prihod = P \times DP \times B; \quad PZ\_prihod = 1 \text{ ako su sva tri elementa vrednosti 1;}$$

Indikator 2 - zaposleni ima prekarni posao ako ima: ugovor koji nije na neodređeno vreme (UNV), (lako se može prekinuti što povećava nesigurnost) i dugo očekivano trajanje nezaposlenosti (TNez), odnosno:

$$PZ\_posao = UNV \times TNez; \quad PZ\_posao = 1 \text{ ako su oba elementa vrednosti 1.}$$

Sumarni indikator je prekarne zaposlenosti koja obuhvata prekarni prihod i prekarni posao:

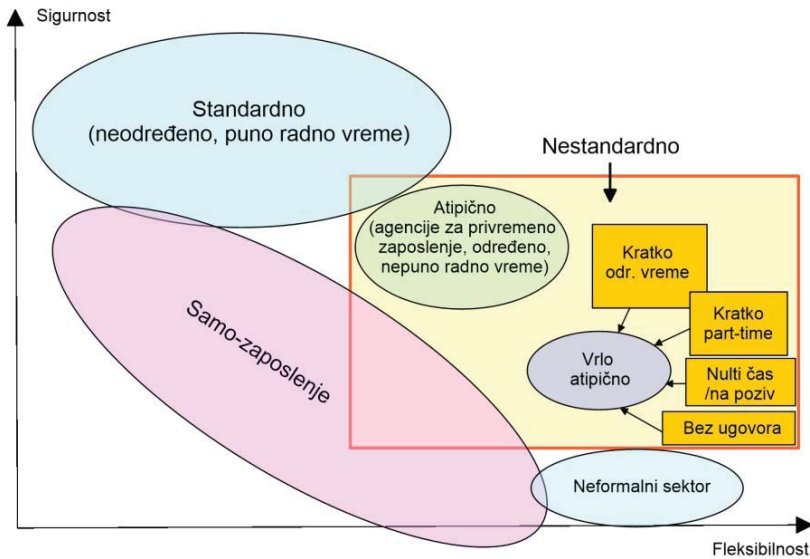
$$PZ\_prihod \times PZ\_posao = (P \times UNV) \times (TNez \times DP) \times (B).$$

Međutim, merenje prakarne zaposlenosti ovim pristupom podrazumeva standardizovane indikatore u međunarodnim istraživanjima. Specifičnost lokalnih tržišta rada, iziskuje adaptiranje nekog od ovih indikatora prekarne zaposlenosti, što rezultira u raznolikosti indikatora unutar i među zemljama. Tako u eri *Big Data* većina informacionih sistema sakuplja podatke o ograničenom broju jednodimenzionalnih indikatora, kao što je procenat ugovora o privremenom zaposlenju. Nepostojanje standardizovanih definicija prekarne zaposlenosti ima važne posledice za efektivno praćenje kretanja iste, kako unutar jedne zemlje, tako i između zemalja.

Kako je operacionalizacija gore sugerisanih dimenzija ograničena raspoloživošću međunarodno uporedivih podataka, za sada smo u mogućnosti da prekarne zaposlenosti u Srbiji i EU28 merimo prema:

- (1) statusu zaposlenja (samozaposleni vs rad za platu)
- (2) oblik zapošljavanja (privremeno zapošljavanje vs ugovori na neodređeno vreme)
- (3) radnom vremenu (nepuno vs puno radno vreme)
- (4) dimenzije koje se odnose na druge vrste nesigurnosti (Jandrić i Molnar, 2017).

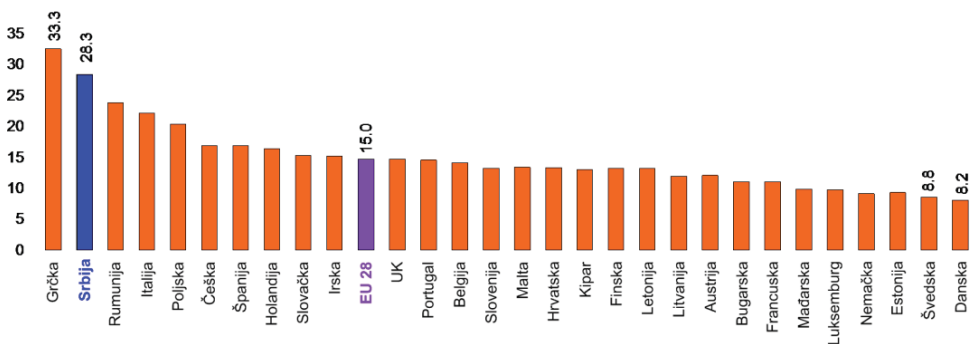
Najsigurniji oblik zaposlenosti je zaposlenost za platu. Učešće ranjive zaposlenosti u ukupnoj zaposlenosti (s obzirom na klasifikaciju radne snage iz Ankete o radnoj snazi u Srbiji) se računa kao zbir samozaposlenih i pomažućih članova domaćinstva podeljen ukupnim brojem zaposlenih.



**Slika 3** Standardni i nestandardni oblici zaposlenosti, adaptirano na bazi <https://www.eurofond.europa.eu>

**Ad (1)**

Na slici 4 se uočava da je učešće ranjive zaposlenosti u Srbiji prilično visoko u odnosu na druge evropske zemlje, tj. skoro dvostruko veće od proseka EU. Podaci iz prethodnih anketa o ranjivoj zaposlenosti kao i najnoviji podaci prilično zabrinjavaju jer je otvorena tendencija povećanja iste.



**Slika 4** Učešće ranjive zaposlenosti u ukupnoj zaposlenosti u 2016 (15 do 64 g.)

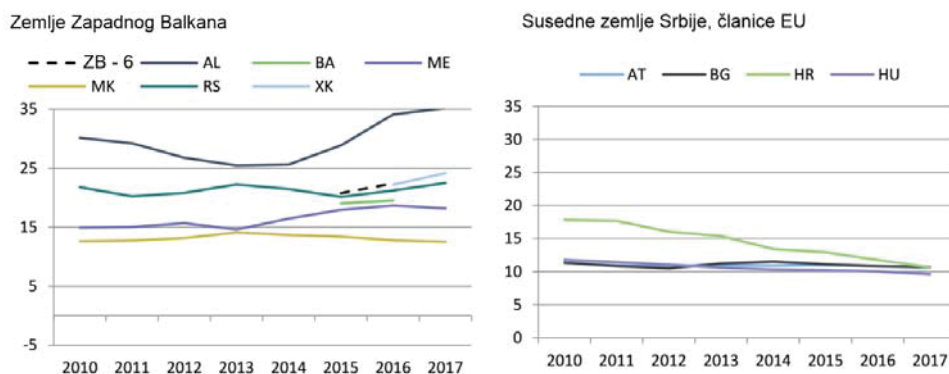
Izvor: Anкета o radnoj snazi (ARS) i Eurostat (2017)

U Tabeli 1 je prikazana struktura zaposlenosti prema profesionalnom statusu na osnovu podataka iz Ankete o radnoj snazi za period od 2014. do 2016. godine

**Tabela 1** Struktura zaposlenosti prema profesionalnom statusu (15 do 64 g., 2014-2016)

	2014	2015	2016
Zaposleni radnici	71,3	72,5	71,7
Samozaposleni	21,5	20,1	21,2
Pomažući članovi domaćinstva	7,2	7,3	7,1
Ranjiva zaposlenost	28,7	27,4	28,3

Na Slikama 5a i 5b može se uočiti da se najviša incidenca samozaposlenosti otkriva u zemljama koje još uvek imaju velike udele stanovništva zaposlenog u poljoprivrednom sektoru: Albanija 35.4 %, BiH, Srbija i Kosovo 20 % do 24 %. Takođe se uočava da je u zemljama Zapadnog Balkana, samozaposlenost u porastu od 2014 do 2017. dok je u susednim zemljama članicama EU (Austrija, Bugarska, Hrvatska i Mađarska) samozaposlenost u padu poslednjih godina i kreće se u intervalu od 10 % do 11 %.



**Slike 5a i 5b** Samozaposlenost, udeo u ukupnoj zaposlenosti (15 do 64 godina) u %

Izvor: WIIW, 2018

Samozaposleni u zemljama Zapadnog Balkana su u visokom procentu izloženi visokom riziku siromaštva usled zarada koje su niže od prosečnih i usled toga što su često isključeni iz sistema socijalne zaštite.

#### *Ad (2)*

U Srbiji najveći broj zaposlenih za platu ima ugovore na neodređeno vreme (76.4 % u grupi 15 do 64 godine starosti). Takođe, prema podacima ARS izračunava se da je nešto manje od 1/4 zaposlenih za platu na privremenim

oblicima zaposlenja (na određeno vreme, na povremenim ili sezonskim poslovima), Tabela 2.

**Tabela 2** Struktura zaposlenosti prema vrsti rada (15 do 64., 2014-2016)

	2014	2015	2016
Neodređeno	81,2	78,3	76,4
Određeno	14,5	16,8	18,8
Sezonski i povremeni poslovi	4,3	4,9	4,8

Izvor: ARS 2014 do 2016.

Na slici 6 je prikazan udeo zaposlenih u privremenim oblicima zapošljavanja. Na slici se uočava da je učešće privremeno zaposlenih u Srbiji u 23,6 % , što je 9,4 % više od proseka EU 28, tako da procenat u Tabeli 2 o zaposlenosti na neodređeno vreme u iznosu od 76,4 % izgleda naizgled visok, iako je manji od proseka EU za istih 9,4 %.



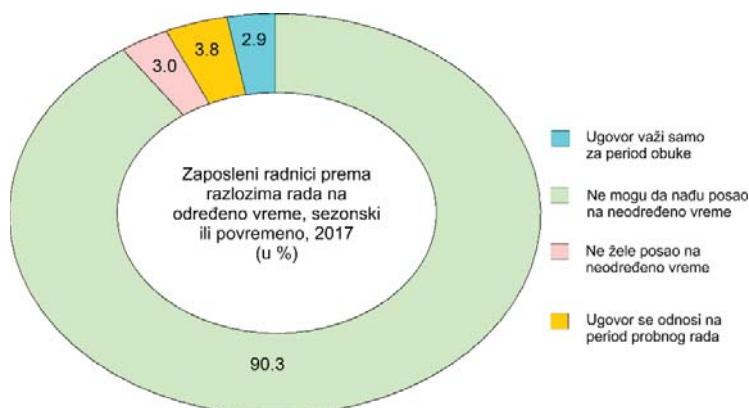
**Slika 6** Udeo zaposlenih u privremenim oblicima zapošljavanja (15 do 64g.) u ukupnom broju zaposlenih za platu Srbija i EU28, 2017

Izvor: ARS i Eurostat (2017)

Izuzetno su interesantni podaci iz ARS o razlozima zbog kojih lice navodi da nije zaposleno na neodređeno vreme u Srbiji u 2017, što ilustruje Slika 7.

### Ad (3)

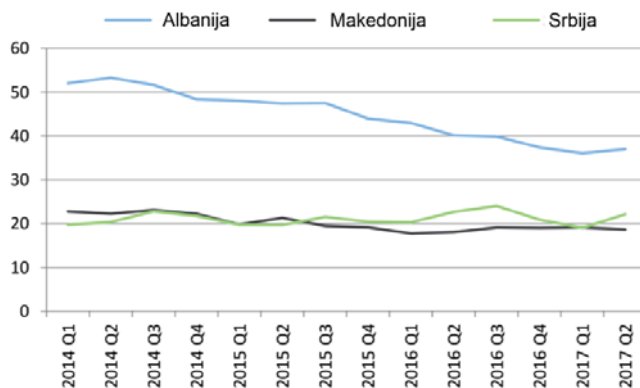
Najveći broj zaposlenih za platu u Srbiji radi sa punim radnim vremenom (oko 96 %). Kad se uključe i ostale grupe (samozaposleni i pomažući članovi domaćinstva), odnosno kada se posmatra ceo skup zaposlenih lica starijih od 15 godina, ovo učešće je niže i iznosi oko 87 % lica koja rade sa punim radnim vremenom.



**Slika 7** Razlozi zbog kojih lice nije zaposleno na neodređeno radno vreme u Srbiji, 2017

Izvor: ARS, 2017

Neformalna zaposlenost je veliki izazov za tržišta rada Zapadnog Balkana. Sa visokom stopom dugoročne nezaposlenosti i visokom stopom nezaposlenosti mladih osoba, neformalna ekonomija funkcioniše kao socijalni amortizer za radnike sa malim brojem opcija zapošljavanja, Slika 8.



**Slika 8** Neformalna zaposlenost, udeo u ukupnoj zaposlenosti u %

Izvor: WIIW, 2018

Ukupna stopa neformalne zaposlenosti (koja se često karakteriše nepunim radnim vremenom) je visoka u Srbiji; svaka peta zaposlena osoba prema metodologiji ARS je neformalno zaposlena; zaštita od otkaza i nepostojanje odgovarajuće socijalne zaštite nose visok rizik od siromaštva. Rast učešća neformalne zaposlenosti i blago smanjene učešće zaposlenih za platu koja se

smatra najsigurnijim oblikom zaposlenja, uz istovremeno povećanje učešća privremenih oblika zaposlenja, jasno otkriva da je povećanje zaposlenosti dobrim delom povezano sa rastom lošijih ili prekarnih vidova zaposlenosti.

#### *Ad (4)*

Zaposleni za platu imaju, na osnovu rada, pravo na zdravstveno i penzijsko osiguranje, plaćeni godišnji odmor i plaćeno bolovanje. Podaci iz ARS otkrivaju da oko 9 % zaposlenih za platu ima teškoća u ostvarivanju prava na zdravstveno i penzijsko osiguranje, a više od 13 % na plaćeni godišnji odmor i bolovanje. To su važne komponente prekarnog prihoda pa i prekarne zaposlenosti, kao i pokazatelji izloženosti povećanom ekonomskom i životnom riziku.

U šestom talasu *Evropskog istraživanja o radnim uslovima*, 2015, kada je prvi put obuhvaćena i Srbija, četvrtina zaposlenih u Srbiji se složila sa izjavom 'postoji mogućnost da izgubim posao u sledećih 6 meseci'. Zaposleni za platu koji nemaju ugovor na neodređeno vreme imaju veoma izražen osećaj nesigurnosti na tržištu rada.

Ovaj subjektivni osećaj nesigurnosti potvrđuju i objektivni podaci i odnose se na tranziciju na tržištu rada, tj. prelazak iz statusa sa višim nivoima sigurnosti u statuse nižeg nivoa sigurnosti. Iz Tabele 3 sagledava se koliko su u Srbiji prelasci ka nižoj sigurnosti znatno češći nego u EU28, a niža sigurnost, ili stanje nesigurnosti je istaknuta napred u tekstu kao osnovno obeležje prekarne zaposlenosti.

**Tabela 3** Učešće zaposlenih iz određenih kategorija koji su prešli na niži nivo sigurnosti zaposlenja u odnosu na prethodnu godinu (2015)

	Srbija	EU-28
Zaposleni za platu, ugovor na neodređeno vreme	14,4 %	7,9 %
Zaposleni za platu, privremeni oblici zaposlenja	32,0 %	15,0 %
Zaposleni koji nisu zaposleni za platu	34,1 %	5,2 %

*Izvor:* EWCS, 2016

Poseban problem u Srbiji jeste visoko učešće lica sa niskim zaradama u ukupnom broju zaposlenih za platu. Niska zarada se definiše kao zarada manja ili jednaka 2/3 medijane zarade po času rada.

Ovo učešće u 2014 u EU28 iznosilo je 17.5 %, a u Srbiji 22.3 %, što znači da je blizu 1/4 zaposlenih zarađivalo manje od 2/3 nacionalne medijane bruto zarade na čas. Ovaj podatak svedoči o prekarnosti prihoda u Srbiji kao komponenti ukupne prekarne zaposlenosti. Učešće sa niskim zaradama u Srbiji je više nego u većini evropskih zemalja; ono je iznad 23 % u Poljskoj, Rumuniji, Makedoniji, Letoniji i Crnoj Gori sa najvećim učešćem od 27 %. U 2014. prosečna zarada po

času izraženo u evrima u Srbiji je 5 puta manja od proseka EU28. Niže zarade po času imale su jedino Bugarska i Rumunija.

## Zaključak

Analiza teorijskih i metodoloških napora u razvoju opšte prihvaćenog koncepta kvaliteta zaposlenosti, kao i koncepta pristojnog rada od strane institucionalne literature potekle od MOR i EU, pokazala je da je MOR bio i ostao daleko manje uspešan.

Četiri stuba Agende MOR-a o pristojnom radu: kreiranje zaposlenosti, socijalna zaštita, prava na rad i socijalni dijalog, prevedena u 10 indikatora, čine samo merenje pristojnog rada izuzetno kompleksnim. Problem međuzavisnosti grupe indikatora koji su determinisani prvenstveno nivoom ekonomskog razvoja i grupe indikatora koji su uglavnom stvar zakonodavstva i administracije, njihove jačine, pravca uticaja, ostaje kontraverzan tako da se ne može registrovati značajnije napredovanje u smislu dobijanja univerzalno primenljive metodologije za objektivno ocenjivanje stepena pristojnog rada među različitim zemljama. Stoga je zaključeno da je pristojan rad više definisan kao misija kojom se potencira uloga, značaj i vrednosni sudovi MOR-a, nego što bi pristojan rad bio definisan kao radna hipoteza.

Institucionalna literatura EU eksplicitnije se fokusirala na kvalitet zaposlenosti i u dijalogu sa UNECE, Eurofondom i radničkim sindikatima, prezentiran je širi multidimenzionalni konceptualni okvir za merenje kvaliteta zaposlenosti. Inkorporiranjem podataka iz *Evropskog pregleda o radnim uslovima*, *Evropskog socijalnog pregleda* i *Evropske statistike o dohotku i životnim uslovima* redefinisani su i poboljšani pomenuti indeksi o kvalitetu rada. EU je imala političku volju da ubedi vlade članica zajednice da primenjuju standardne preglede o radnoj snazi za izračunavanje šireg opsega međunarodno uporedivih indikatora o uslovima upošljavanja, dok je ta volja bila u MOR anulirana sukobima između vlada, sindikata i poslodavaca.

U akademskoj literaturi se otkrivaju dobre teorijske i empirijske osnove o kvalitetu zaposlenosti, ali bez konsenzusa šta je pristojan rad i kako ga najbolje operacionalizovati. Doduše, takođe, razotkriva se da javna raspoloživost jedinstvenog skupa podataka iz *Evropskog pregleda o radnim uslovima* iz koga se izvlače potrebni indeksi, stvara veće šanse za usavršavanje metodologije merenja i upotrebu istih kriterijuma za ocenu različitih zemalja.

Povodom radne definicije koncepta prekarne zaposlenosti, postoji slab konsenzus među brojnim autorima, ali se, takođe, mora konstatovati da se pridev *prekarni* ili *prekarna zaposlenost*, najčešće vezuje za stanje nesigurnosti ili pretnje nesigurnošću kod zaposlenih.



Sugerisan sumarni indikator prekarne zaposlenosti koji obuhvata prekarni prihod i prekarni posao podrazumeva korišćenje standardizovanih indikatora u međunarodnim istraživanjima. Njih nema i u eri *Big Data*, većina informacionih sistema uglavnom sakuplja podatke po ograničenom broju jednodimenzionalnih indikatora.

Pristup merenju prekarne zaposlenosti pomoću 4 dimenzija koji je primenjen da bi se ocenila i uporedila prekarna zaposlenost u Srbiji i EU28, pokazao je da je učešće ranjive zaposlenosti u Srbiji visoko u odnosu na evropske zemlje, da je procenat samozaposlenosti isto tako visok, što je nepovoljno, jer su isti izloženi visokom riziku siromaštva usled niskih zarada i često isključeni iz sistema socijalne zaštite. Udeo zaposlenih na privremenim oblicima zapošljavanja je dva puta veći od evropskog proseka, a podaci o razlozima zbog kojih osobe nisu zaposlene na neodređeno radno vreme su razočaravajući sa aspekta funkcionisanja tražnje na srpskom tržištu rada.

Podaci o teškoćama u ostvarivanju prava na zdravstveno osiguranje, plaćeno odsustvo i bolovanje, visoko učešće zaposlenih sa osećanjem nesigurnosti, kao i visoko učešće lica sa niskim zaradama u ukupnom broju zaposlenih za platu, ukazuje da je prekarna zaposlenost prisutna u Srbiji, a time i izloženost zaposlenih povećanom ekonomskom i životnom riziku.

Očigledno je da neoliberalni koncept koji tretira radnika kao trošak i/ili robu i gura veliki broj ljudi u prekarne radne i životne uslove i nije konzistentan sa ljudskim pravima. Ako određeni ekonomski sistem ili politika nisu u stanju da spreče prekarizaciju zaposlenosti, respektuju standarde pristojnog rada i garantuju pristojan standard života za svakog, ako se ne poštuju ljudska prava, uključujući fundamentalna socijalna prava, onda bi u pitanje trebalo dovesti sistem ili politike, a ne radna ili socijalna prava.

## Reference

1. Anketa o radnoj snazi u Republici Srbiji, 2016 i 2017, Republički zavod za statistiku Srbije.
2. Anton, I. et al, 2015: Job Quality in Europe in the First Decade of the 21th Century, Working Paper, No. 1509, Department of Economics, Johannes Kepler University of Linz.
3. Beck, U., 2000: *The New World of Work*, Cambridge UK, Polity Press.
4. Davis, E., 1977: Enhancing the Quality of Working Life, *International Labor Review*, Vol. 116, No.1, pp. 53-68.
5. European Working Conditions Surveys, 2016 and 2017: (<https://www.eurofound.europa.eu>)

6. Gallie, D., 2007: Production Regimes and Quality of Employment in Europe, *Annual Review of Sociology*, Vol. 33, No. 1, pp. 85-104.
7. Gallie, D., ed. 2013: *Economic Crisis Quality of Work and Social Integration*, Oxford University Press.
8. Green, P.& Mostafa, T., 2012: *Quality of Work and Employment*, European Foundation for Improvement of Living and Working Conditions, Dublin.
9. Hall, P.& Soskice, D., eds 2001: *Varieties of Capitalism*, Oxford University Press.
10. Jandrić, K. & Molnar, D., 2017: *Kvalitet zaposlenosti i tržište rada u Srbiji*, Analiza, Bibliothek der Fridrich-Ebert-Stiftung, Beograd.
11. Kalleberg, L. & Vaisey, S., 2005: Path Ways to a Good Jobs, *British Journal of Industrial Relations*, Vol. 43, No.3, pp. 431-454.
12. Kalleberg, L., 2011: *Good Jobs, Bad Jobs: The Rise of Polarized and Precarious Employment in US, 1970s to 2000s*, New York, Russel Sage Foundation.
13. Korner, T. et al., 2009: *Quality of Employment*, Wiesbaden, Federal Statistical Office of Germany.
14. Krueger, P. et al, 2002: Organisation Specific Predictors of Job Satisfaction, *BMC, Health Services Researches*, Vol. 2, No. 1, 6.
15. Loughlin, C. & Murray, M., 2013: Employment Status Congruence and Job Quality, *Human Relations*, 66, pp. 529-553.
16. Majid, N., 2001: Economic Growth, Social Policy and Decent Work, Employment Paper, ILO, Geneva.
17. Munoz de Bastilo, R et al, 2009: Indicators of Job Quality in EU, Policy Department A: Economic and Scientific Policy.
18. Noll, H., 2004: Social Indicators and Quality of Life Reseach in Genov, N. ed. *Advances in Sociological Knowledge*, VS Verlag, Wiesbaden.
19. Olsthoorn, M., 2014: Measuring Precarious Employment, *Social Indicators Researches*, Vol. 119, Issue 1, pp. 421-441.
20. Standing, G., 2011: *The Precariat: New Dangerous Class*, London: Bloomsbery Academic.
21. Standing, G., 2014: *A Precariat Charter: From Denizens to Citizens*, Bloomsbery Academic.
22. Vosko, L., 2011: *Managing the Margins: Gender Citizenship and International Regulations of Precarious Employment*, Oxford University Press.
23. WIIW, 2018: *Western Balkans, Labor Market Trends*, World bank Group.

## QUALITY OF EMPLOYMENT: FROM DECENT TO PRECARIOUS EMPLOYMENT, SERBIA AND EU

Generalization of flexible labor markets, the declining influence of unions and degradation of social protection have led to emergence new forms of employment at the expense of standard employment relationship, as well as, a considerable increasing of research across economic-social scientific disciplines of this change. Concept of quality of employment in terms of definition, methodological views of measuring and ongoing debates in public policy has become important or more important then traditional indicators such as employment and unemployment. In this artical, it is investigated in what extent academic and institutional (ILO and EU) literatures with their theoretical developments of concepts and methodological innovations have contributed to clear understand what is represented by quality of employment, what is decent and what is precarious employment and how it is possible to be measured.

**Keywords:** quality of employment, decent work, precarious work, insecurity

# PREDUZETNIČKI ODGOVORI NA VERTIKALNU INSTITUCIONALNU NEUSKLAĐENOST

Slavica Manić\* i Jelena Grković\*\*

Institucije su u ekonomskoj nauci već dugo prepoznate kao suštinski faktor razvoja, te se brojni radovi bave vrstama institucija i njihovim usklađivanjem u funkciji ekonomskog i društvenog napretka. Kad je reč o razlozima nastanka, u literaturi se često zastupa stav da se institucije formiraju kako bi se eliminisala, ili bar umanjila, neizvesnost sa kojom se suočavaju tržišni učesnici. Ispostavlja se, ipak, da institucije, same po sebi, mogu sadržavati neizvesnost koja nije ista kao ona koju bi trebalo da spreče. Imajući navedeno u vidu, namera nam je da u ovom radu razmotrimo oblike neizvesnosti koji su inherentni različitim nivoima Vilijamsonove hijerarhije institucija, kao i izazove sa kojima se suočavaju preduzetnici pri pokušaju da sve prateće neizvesnosti ukalkulišu pri odlučivanju. Ovako definisan predmet istraživanja opredelio je sledeće ciljeve ovog rada: a) ukazati na važnost proučavanja dosad zanemaranog pitanja vertikalne neizvesnosti proistekle iz hijerarhijske neusklađenosti institucija; b) ustanoviti da li pomenuta neizvesnost samo oblikuje preduzetničke odluke i/ili je istima uslovljena. Naši zaključci korespondiraju uvidima iz literature da prisustvo institucionalne neravnoteže inicira povratnu preduzetničku reakciju koja, između ostalog, može "pojačati" prisustvo vertikalne neizvesnosti. U krajnjoj instanci to rezultira nestajanjem preduzetništva usled postojanja vertikalne institucionalne neusklađenosti.

**Ključne reči:** institucije, vertikalna neusklađenost, neizvesnost, preduzetništvo

## Uvod

Institucije su u ekonomskoj nauci već dugo prepoznate kao suštinski faktor razvoja. Značaj ovog fenomena prepoznali su Erou, Hajek, Mirdal, Sajmon, Nort, Vilijamson, ali i mnogi drugi autori čiji su doprinosi suštinski važni za ekonomsku teoriju (Wiliamson, 2000, 600). Većina njihovih radova bavi se pitanjem institucionalnog dizajna, tj. vrstom formalnih institucija koje bi trebalo uspostaviti u svakom društvu koje pretenduje da ostvari visoke stope ekonomskog rasta i sveukupni društveni napredak. Glas pohvale zbog skretanja pažnje na ovaj problem posebno je odjekivao u zemljama pogodnim

---

\* Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, slavica@ekof.bg.ac.rs

\*\* Student master studija, Ekonomski fakultet, Beograd, e-mail: jelena\_grkovic@outlook.com

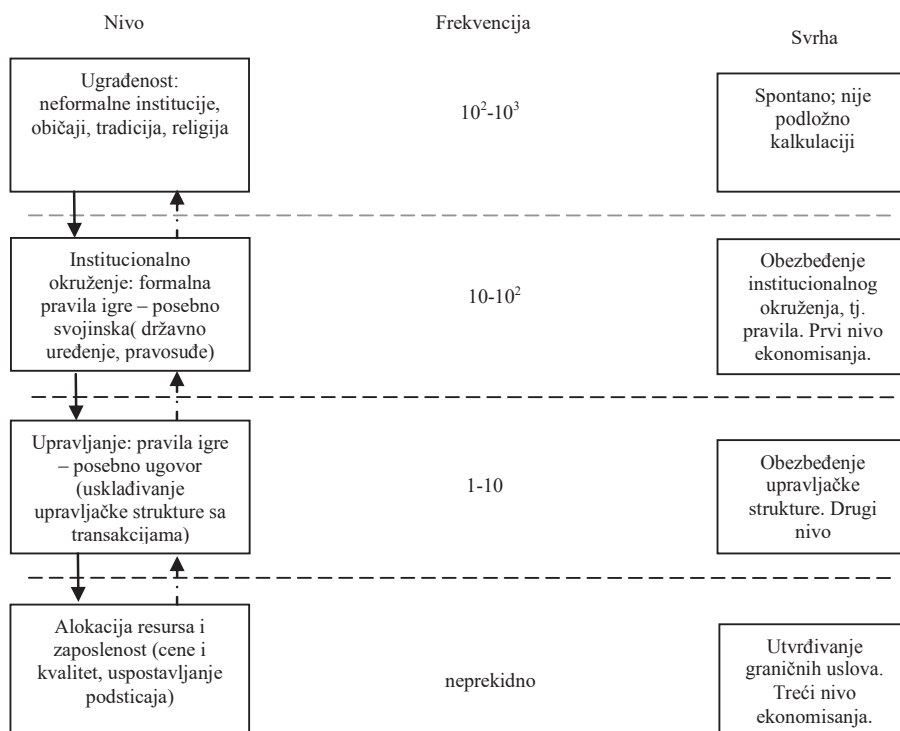
tranzicionim nedaćama, kojima se činilo da su isti ponudili institucionalna rešenja koja su poželjna i/ili nužna. Ispostavilo se, međutim, da su ukorenjene navike i tradicije, te decenijama stvarani „socijalistički sindrom brige o čoveku“ (Madžar, 2000, 46) formirali „kilometarski zid“ u koji ove zemlje neprestano udaraju prilikom pokušaja da načine korak napred menjajući formalne institucije. Stoga su tek teorijska i empirijska istraživanja neformalnih institucija navela na zaključak da rušenje ovog „zida“ neće biti ni brzo ni jednostavno, te se kao logično nametnulo pitanje da li je izvodljivo načiniti iskorak od pukog ukazivanja na problem. Razmišljajući u ovom pravcu, ustanovili smo da je neophodno povezivanje institucionalne teorije sa teorijom preduzetništva. Naime, ukoliko u preduzetničkom faktoru leži glavni pokretač inovativnosti i razvoja, „vapaj“ za institucionalnim okruženjem koje bi podsticalo upotrebu ovog faktora postaje još jači. Jedan od problema sa kojima se ovako sintetizovano razmatranje suočava je situacija u kojoj se preduzetništvo (uobičajeno tretirano kao pozitivna ekonomska kategorija) susreće sa nepravilnostima u institucionalnom sistemu koje ga usmeravaju ka aktivnostima koje mogu, potpuno suprotno uobičajenom mišljenju, sputavati privredu na putu razvoja. Stoga ćemo se, imajući na umu ograničenja koja neformalne institucije predstavljaju u tranzicionim ekonomijama, u ovom radu baviti neizvesnošću koja nastaje usled vertikalne institucionalne neusklađenosti, signalima koje ista šalje preduzetnicima, njihovim odgovorima na te signale i, konačno, promenama u institucionalnom okruženju koje nastaju kao posledica preduzetničkih odgovora.

U prvom delu rada ćemo objasniti ideju Vilijamsonove institucionalne hijerarhije, koja nam daje mogućnost da kasnije sagledamo institucionalne neusklađenosti na koje preduzetnici odgovaraju tako što pokušavaju da pristupe onoj aktivnosti koja stvara najniže troškove. Drugi deo se bavi različitim tipovima institucionalne neizvesnosti, s posebnim akcentom na vertikalnu neusklađenost kao uzročnik iste. U trećem delu ćemo analizirati ulogu preduzetnika u privrednom razvoju, koja je zasnovana na nekoliko najznačajnijih teorija iz oblasti preduzetništva i inovacija, kako bismo došli do delovanja povratne sprege, tj. do mogućih odgovora preduzetnika na institucionalnu neizvesnost.

### **Vilijamsonova vertikalna povezanost institucija**

Među autorima koji su se etablirali u pogledu produbljivanja analize problematike institucija i njihovog uticaja na ekonomski razvoj, posebno mesto zauzima Oliver Vilijamson. U svom članku o novoj institucionalnoj ekonomiji (Williamson, 2000), on posmatra ekonomiju kroz četiri institucionalna nivoa

između kojih postoji precizno determinisana i jasna hijerarhijska veza u kojoj viši nivoi nameću ograničenja nižim nivoima. Pomenuti institucionalni nivoi, od kojih je najviši označen sa L1, a najniži sa L4, prikazani su na Slici 1.



**Slika 1** Ekonomika institucija (economics of institutions)

Izvor: Williamson, 2000, 597.

Najznačajnija ograničenja dolaze od onih pravila koja oblikuju način razmišljanja u društvu. Ona su mnogobrojna, a obuhvataju običaje, tradiciju, religiju itd. Prožimajući sve segmente jednog društva, ova neformalna pravila igre stvaraju veoma vidljivu kulturnu granicu između naroda, ali bitno utiču i na način organizovanja privredne aktivnosti (kao ograničenja za preduzetničke odluke). Bitna karakteristika nivoa L1 je veoma spora promena u ovim pravilima (u intervalu od 100 do 1000 godina), koja se pri tom dešava uglavnom spontano.

Naredna dva nivoa (L2 i L3) predstavljaju ključne domene interesovanja nove institucionalne ekonomije. Drugi nivo obuhvata sva formalna pravila, od

kojih se svojinska prava izdvajaju kao ona koja su zaokupila najveću pažnju ekonomista. Organizacija pravila na ovom nivou određuje kakvo će biti državno uređenje – ono koje može stvarati niže troškove po društvo ili ono koje bi moglo načiniti određene oblike društvenog organizovanja nemogućim. Nezavisno od ideologije kojoj smo naklonjeni i društvene pravde, na ovom i svakom narednom nivou moguće je utvrditi efikasnost određene odluke. Promene u formalnim pravilima se ne dešavaju često (u periodu od 10 do 100 godina), ali je taj period dovoljno kratak da ga pojedinac/preduzetnik uzme u obzir prilikom donošenja odluke. Posmatrajući usklađenost institucija na horizontalnom nivou, tržišni agent je u stanju da ukalkuliše neizvesnost po ovom osnovu.

Treći nivo se odnosi na upravljanje na nivou tržišnih učesnika. Ako se donosi odluka da li proizvoditi u preduzeću ili kupiti na tržištu, onda se sigurno nalazimo na nivou L3. Jasno je da je ovde kalkulacija neminovna i da ona nužno povlači Kouzovu analizu transakcionih troškova. Promene na ovom nivou se dešavaju veoma brzo, u periodu od jedne do deset godina.

Konačno, možemo govoriti o segmentu gde glavnu reč vodi neoklasika – alokacija i uposlenost resursa u najboljim mogućim upotrebama. Na najnižem nivou proračuni se odvijaju svakodnevno. Preduzetnici moraju neprekidno pratiti cene i njihove relativne promene kako bi ostvarili najbolji rezultat uz najefikasniju kombinaciju inputa.

U suštini, ključna razlika postoji između najvišeg i svih ostalih nivoa (2, 3 i 4) na kojima je preduzetnička aktivnost moguća. Stoga je u literature posebno potencirana veza između različitih teorija preduzetništva i pomenute Vilijamsonove hijerarhije insitucija (Bylund & McCaffrey, 2017). Sledeći Mizesovo viđenje preduzetništva, mogli bismo reći da se prostor za preduzetničku akciju javlja svaki put kada postoji razlika između načina na koji se nešto čini i onoga kako bi trebalo da se čini, te se u tom smislu kao preduzetnik javlja onaj ko ovu diskrepancu uoči (Stojanović, 2009, 78). Stoga je Kirchner, na primer, preduzetnika video kao nekog ko opaža cenovnu diskrepancu, odnosno uočava tržišnu neravnotežu na osnovu koje dela (Isto). Primećujemo da je reč o tržišnim učesnicima koji se bave prvenstveno arbitražom i špekulacijom, te u tom smislu Kirchnerovog preduzetnika možemo pozicionirati na nivo L4. Šumpeterijanske nove „kombinacije materijala i snaga koje su nam na dohvat“ (Šumpeter, 2012, 76-77), tj. inovacija u smislu novih proizvoda, metoda proizvodnje, otvaranja novih tržišta, osvajanja novih izvora inputa, realizacija nove organizacije (promena tržišne strukture), mogle bi se uklopiti na nivo L3, dok Najtov preduzetnik koji preuzima rizik deluje na oba pomenuta nivoa.

Autori koji su se bavili teorijom preduzetništva nisu uzeli u obzir opciju preduzetničke aktivnosti na nivou obezbeđenja institucionalnog okruženja (L2). Čini se da je ova aktivnost implicitno razmatrana u okviru ekonomike regulacije, mada se u klasičnim radovima iz ove oblasti ne govori o preduzetnicima. Ono što se razmatra je delovanje interesnih grupa (Stigler, 1971; Posner, 1974; Olson, 2010), te se postavlja pitanje koliko se takve grupe mogu okarakterisati kao preduzetničke. S druge strane, formalna pravila na L2 nivou su mnogo šira od onih koja bi bila obuhvaćena ekonomikom regulacije. Jedini autor koji je dao određene naznake o ovom tipu preduzetništva je Baumol, u svom čuvenom članku o različitim vrstama preduzetništva (Baumol, 1990). U tom smislu, neproduktivno i destruktivno preduzetništvo bi mogli biti sinonimi za preduzetničke poduhvate na nivou formalnih institucija, te ćemo ovu problematiku detaljnije analizirati u trećem delu rada.

Na najvišem nivou preduzetnička aktivnost nije prisutna. Reč je o pravilima čija bi promena zahtevala jako dug period. Prvo, preduzeće (grupa) koje bi iniciralo neku promenu ovog tipa gotovo sigurno ne bi doživelo momenat potpune afirmacije zagovarane promene. Ako bi preduzeće i opstalo tokom tako dugog perioda, njegovi vlasnici sigurno ne bi. Drugo, da bi se podstakla promena na nivou neformalnih institucija morala bi se okupiti velika mreža ljudi, a neophodna su i značajna sredstva. Drugim rečima, trošak iniciranja ovakve promene je tako visok da verovatno nijednom preduzetniku ne bi palo na pamet da se upusti u ovaj poduhvat. Pravila na nivou kulture, običaja, ideologije i bilo kakvog oblika neformalnih institucija dešavaju se spontano. Reč je evolutivnom procesu koji se ne može ukalkulisati. Druga opcija bi bila revolucija, ali ona sama po sebi ne crpi nužno energiju od preduzetnika, već često od šire javnosti koja se protivi "okovima" postojećeg kulturnog obrasca ili je privučena određenom ideologijom. Dakle, uloga preduzetnika na ovom nivou je u potpunosti ograničena, jer oni nisu u stanju ni da ukalkulišu neizvesnost po osnovu promene pravila niti da utiču na samu promenu.

U naredna dva dela pokušaćemo da približimo izazove sa kojima se suočavaju preduzetnici, tj. šta se podrazumeva pod institucionalnom neizvesnošću koju žele da ukalkulišu i na koji način će odgovoriti na tu neizvesnost.

## **Institucionalna neizvesnost**

Neretko se u literaturi zastupa stav da institucije nastaju kako bi se umanjila neizvesnost sa kojom se suočavaju tržišni učesnici. U prilog tvrdnjama da nije reč o novom stanovištu govori i činjenica da je čuveni čikaški profesor, Frenk Najt, zastupao ovo stanovište u svom razmatranju rizika i neizvesnosti,



primetivši da ljudi kreiraju institucije sa svrhom eliminisanja ili bar smanjenja neizvesnosti (Bylund & McCaffrey, 2017, 467). Pomalo paradoksalno, ispostavlja se da institucije mogu biti neizvesne same po sebi. Neizvesnost koju one proizvode nije istog tipa kao i neizvesnost koju je trebalo da spreče. Stoga se nužno moraju razmotriti novi oblici neizvesnosti, kao i način na koji isti utiču na preduzetničke odluke.

Dejvid Dikveč (Dequech, 2006, 112) izdvaja tri različite koncepcije neizvesnosti koje su zastupljene kod novih institucionalista. Autor najpre uočava razliku između suštinske (materijalne) i proceduralne neizvesnosti. Prva nastaje usled nedostatka informacija, dok je druga rezultat ograničenja računskih i kognitivnih sposobnosti kod pojedinca koji treba da donese odluku. Naglašava se da je reč o razlici koja je bazirana na materijalnoj i proceduralnoj racionalnosti Herberta Sajmona (Simon, 1976). Dikveč ističe razliku između slabe i jake neizvesnosti zasnovane na poznavanju verovatnoće, kao i dvoznačne (dvosmislene) i osnovne neizvesnosti bazirane na neizvesnosti oko same verovatnoće. Ako ovako sagledamo stvari, dolazimo do zaključka da se treće razlikovanje odnosi najčešće na slabu neizvesnost – znamo verovatnoću, ali smo prilično nesigurni u njenu tačnost. Drugim rečima, ne možemo biti sigurni da li smo uzeli u obzir sve buduće ishode. S druge strane, osnovna i jaka neizvesnost se odnose na situacije u kojima ne možemo *ex ante* sagledati sve moguće ishode u budućnosti i utvrditi verovatnoću željenog ili neželjenog događaja.

Institucionalna neizvesnost se, dakle, kreće kroz više mogućih pravaca: suštinska-jaka-osnovna neizvesnost, suštinska-slaba-dvoznačna neizvesnost, varijante koje polaze od proceduralne neizvesnosti i sl. Svi mogući tipovi neizvesnosti sa sobom nose značajne posledice po osnovu preduzetničkog odlučivanja. Neke od njih se vremenom, kroz proces učenja, mogu eliminisati. U literaturi je prisutna ideja o postepenom smanjenju proceduralne neizvesnosti, pri čemu se argument zasniva na pretpostavci da se sposobnost ljudi povećava brže od složenosti situacija koje utiču na proces ekonomske kalkulacije i donošenje odluke. Mogli bismo reći da u ovom segmentu neizvesnosti privredni agenti imaju mogućnost da dosegnu do ekspertskeg nivoa. Suštinska neizvesnost stvara mnogo veće probleme, jer individualna sposobnost nije korelisana sa nedostatkom informacija.

Prilikom razmatranja ovog problema treba biti oprezan jer su mišljenja u ekonomskoj literaturi prilično oprečna. Naime, pojedini autori, uključujući i Vilijamsona, implicitno ili eksplicitno iznose tezu o posebnom značaju proceduralne neizvesnosti ili pak biraju da svoju analizu smeste u kontekst iste. Nova institucionalna ekonomija polazi od Sajmonove pretpostavke o ograničenoj racionalnosti, te se izvodi implicitni zaključak da je reč o

proceduralnoj neizvesnosti. Nejasna ostaje i veza između neizvesnosti o kojoj govore predstavnici nove institucionalne ekonomije i Najtove neizvesnosti. Kako Dikveč ističe, bilo bi jednostavnije kada bi se sami autori izjasnili i rekli da li pod određenim tipom neizvesnosti podrazumevaju neizvesnost u smislu Najta ili neki drugi oblik. Kako bismo izbegli eventualne nedoumice koje bi mogle nastati tim povodom, u nastavku ćemo pod institucionalnom neizvesnošću sa kojom se suočavaju tržišni učesnici podrazumevati sve navedene varijante. Jedino razlikovanje bitno za ovaj rad biće između horizontalne i vertikalne neizvesnosti, koje se nužno javlja ukoliko razmatramo ekonomsku kalkulaciju u smislu Vilijamsonova četiri nivoa koja smo objasnili u prethodnom odeljku.

Horizontalna neizvesnost predstavlja rezultat neusklađenosti između institucija na jednom nivou ekonomisanja (uključujući i stabilnost pravila) i kao takva predstavlja predmet analize gotovo svih radova koji se bave ovom problematikom. Najčešće je reč o neizvesnosti na tržišnim nivoima, tj. na nivoima L3 i L4. To nikako ne znači da je neizvesnost u pogledu formalnih i neformalnih pravila manje važna. Međutim, takva pravila se menjaju znatno sporije, a to posebno važi za najviši nivo (kultura, religija, ideologija). Ako se preduzetnici nalaze na drugom, trećem i četvrtom nivou, onda moramo uzeti u obzir promene na svakom nivou ponaosob. Ukoliko preduzetnik deluje na nivou L3, svaka neusklađenost između institucija može voditi nesigurnosti u smislu kasnijih rezultata koji će biti ostvareni ako se odluči da igra po jednom, a ne po drugom pravilu.

Vertikalna neizvesnost je, nasuprot horizontalnoj, u ekonomskoj literaturi ostala po strani (Bylund & McCaffrey, 2017). Zbog čega je ona ipak bitna? Ukoliko viši nivoi institucija nameću ograničenja svakom nižem nivou, onda se nužno dolazi do zaključka da između njih mora postojati određena usklađenost, jer ako je nema to može stvoriti podsticaje koji skoro neizbežno vode preduzimanju aktivnosti koje nisu produktivne. Drugim rečima, celokupan privredni sistem mora biti u saglasnosti sa onim načelima koja se nalaze na „vrhu piramide“, tj sa nivoom L1. Čini se da je u pitanju ideja veoma bliska fenomenu privrednog poretka na kojem su insistirali ordoliberali predvođeni Valterom Ojkenom. Svaka kombinacija različitih tipova privrednog poretka bila bi, da se poslužimo Hajekovim rečima, „kobna“ ideja. Ovu analogiju ne treba preozbiljno shvatiti, jer je sam Ojken insistirao na tržištu koje bi trebalo da integriše sistem (Lakićević, Stojanović & Vujačić, 2008). S druge strane, Bajland i Mekafri ne iznose u pomenutom radu ideju poželjnosti određenog tipa privrednog poretka, već razmatraju krajnje rezultate u prisustvu vertikalne institucionalne neizvesnosti. Ipak, možemo implicitno zaključiti da je predmet analize uglavnom kapitalistički poredak. Reč je o uticaju na preduzetničke

odluke, a sami autori se u prvom delu rada pozivaju na stavove iz literature da u socijalističkim zemljama kao ekstremnom primeru preduzetništvo u celosti nestaje usled vladinog delovanja (Bylund, McCaffrey, 2017, 464).

Ukoliko bi postojala usaglašenost između pravila na svim nivoima, mogli bismo reći da smo dostigli institucionalnu ravnotežu. Pravila su tako determinisana da poštovanje istih donosi najniže troškove tržišnim učesnicima, pri čemu je ovako definisana ravnoteža zasnovana na subjektivizmu – bitno je da učesnici veruju da je to najbolja opcija, tj. da ne postoji neusklađenost. Ipak, ovako opisan ishod je malo verovatan. Problem se javlja usled oprečnih percepcija budućnosti, kao i činjenice da su periodi potrebni da dođe do promena dijametralno različiti na četiri razmatrana nivoa. Treba imati na umu i da su sami tržišni učesnici u jednom društvu izdiferencirani i da često slede potpuno suprotna neformalna pravila, usled čega društva nisu homogena (Pejović, 2004, 11-12).

Ne možemo očekivati da svi poštuju ista kulturna načela (odnosno neformalna pravila), mada možemo reći da postoje određena koja prevladavaju kao rezultat selektivne evolucije. U tom smislu je suvislo tvrditi da ne postoji institucionalna ravnoteža, ali je prisutna stalna tendencija sistema ka istoj (Bylund & McCaffrey, 2017).

### **Odgovori preduzetnika na institucionalnu neizvesnost**

U dosadašnjim razmatranjima smo već implicitno naveli posledice institucionalne neizvesnosti na preduzetničke odluke. Ove posledice možemo eksplicirati kroz dve teze:

- preduzetnici trebaju da uključe ovaj tip neizvesnosti u ekonomsku kalkulaciju,
- prisustvo institucionalne neravnoteže stvara određenu preduzetničku reakciju u kojoj njihova uloga nadrasta podrazumevanu pasivnost i dobija aktivnu formu koja je, ipak, institucionalno limitirana.

Prilikom donošenja odluke o obimu proizvodnje, nabavci inputa, sklapanju ugovora o distribuciji, podugovaranja proizvodnje i mnogim drugim aktivnostima, nužno se otvara pitanje pravila koja se pojavljuju kao ograničenje. Preduzetnik koji dela na poslednja dva nivoa ograničen je kulturom, ideologijom, formalnim pravilima, uobičajenim načinom organizacije preduzeća, radnog vremena i sl. To su samo neka ograničenja koja se nameću. Ona mogu doneti i izvesne koristi zbog kojih se institucionalna ravnoteža uzima kao poželjna. Reč je o standardizaciji koja postoji ukoliko su sva pravila međusobno usklađena. U takvoj situaciji preduzetnik neće trošiti vreme i

resurse da utvrdi koja od mogućih opcija će minimizirati troškove, već će jednostavno slediti standarde (pravila). Čini se da je efekat sličan tehnološkim standardima koji donose korist i proizvođačima i potrošačima. Kako se potpuna standardizacija među institucijama nikada ne postiže, tržišni akter je prinuđen da kalkuliše sa određenim stepenom neizvesnosti. Naime, on neće biti siguran da će upravo izabrana opcija minimizirati trošak jer se vrlo lako može desiti da se opredelio da sledi pogrešna pravila. Kako se snaći u tom "lavirintu" neusklađenih institucija i njima imanentne neizvesnosti?

Izgleda da preduzetnici na raspolaganju imaju više opcija od pukog prihvatanja institucija, te se u literaturi navode četiri moguća odgovora na prisustvo institucionalne neizvesnosti (Bylund & McCaffrey, 2017): pridržavanje, izbegavanje, izmena i izlazak sa tržišta.

Prva mogućnost će biti realizovana u slučaju nepostojanja (subjektivno posmatrano) neusklađenosti ili ukoliko je ona veoma niska, tako da je trošak pridržavanja niži od troška pri bilo kojoj od preostale tri mogućnosti. U ovom slučaju se formira povratna spregra (to kretanje od L4 ka L1 na Slici 1 prikazano isprekidanim strelicama Vilijamson nije ispitivao) u vidu afirmacije postojećih pravila čiji rezultat će biti njihovo dodatno jačanje i smanjenje nesigurnosti u pogledu njihove izmene.

Bilo koja od naredne tri opcije javlja se ukoliko je neizvesnost dovoljno visoka da se preduzetnicima ne isplati da se pridržavaju pravila. Izbegavanje bi podrazumevalo kretanje duž istog horizontalnog nivoa sa ciljem da se zaobiđe pravilo koje je prvobitno trebalo slediti. Najočiglednije je na nivou L3: ukoliko se preduzetnik suoči sa određenim pravilima koja nose visoku neizvesnost prilikom sklapanja ugovora o distribuciji, može se odlučiti da prodaju obavlja sam. Ukoliko je i ova mogućnost veoma skupa, može se ići na izmenu postojećih pravila. U ovom slučaju se javlja kretanje ka višim nivoima sa ciljem da se otklone postojeća ograničenja koja uvećavaju trošak prihvatanja konkretnih pravila. Ovde bi se naš preduzetnik sa nivoa L3 prebacio na nivo L2 (formalna pravila) i pokušao, bilo na legalan ili ilegalan način, da dato pravilo izmeni. Primećujemo da se i u slučaju izbegavanja i u slučaju izmene javlja određena preduzetnička aktivnost. Ako želimo izbeći neko pravilo vrlo lako možemo stupiti u realizaciju novih kombinacija u Šumpeterovom smislu i postati inovativni. Delujući na ovaj način preduzetnik će uticati na odluke ostalih učesnika na tržištu, što će se u krajnjoj liniji preneti i do viših nivoa. Ovde govorimo o postojanju povratne sprege koja se formira indirektno. Ako se, pak, opredelimo za izmenu pravila, moraćemo da uložimo određen napor i često da budemo veoma kreativni u tom nastojanju ne bismo li ostvarili svoje namere. Dakle, i u ovom slučaju govorimo o određenoj preduzetničkoj aktivnosti, tj. o

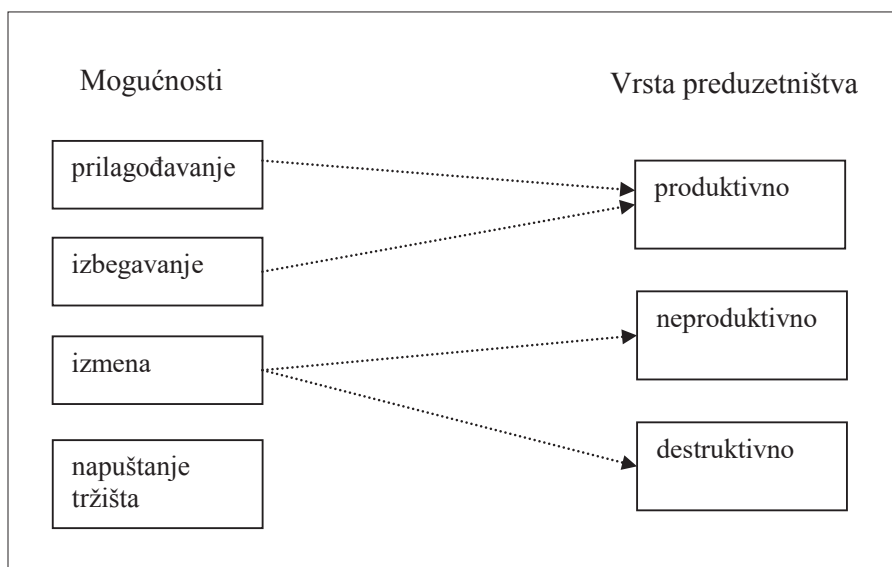
institucionalnom preduzetništvu. Potrebno je obratiti pažnju na ograničenje koje preduzetnici imaju kada svojim aktivnostima formiraju povratnu spregu i menjaju (direktno ili indirektno) institucije. Ono se ogleda u činjenici da neće biti u stanju da idu iznad nivoa L2 jer se promene na tom nivou dešavaju uglavnom spontano, a kako smo ranije objasnili, svaki pokušaj svesne promene na ovom nivou bi sa sobom nosio izuzetno visoke troškove. Ukoliko nijedna od prve tri mogućnosti zbog visokih troškova ne omogući opstanak preduzeća na tržištu, sve što preostaje je povlačenje sa istog pre nego što se nagomilaju troškovi. U ovom trenutku dolazimo do glavne teze, takozvane „negativne selekcije“ preduzetništva.

Pod pomenutom selekcijom mogu se podrazumevati dve stvari: prvo, premeštanje preduzetništva ka onim aktivnostima koje ne stvaraju dodatna dobra ili usluge za društvo, već isključivo produkuju rasipanje rente; drugo, izlazak sa tržišta onih učesnika koji ne vide nikakvu korist od prilagođavanja, zaobilaženja ili izmene. Krajnji rezultat sa aspekta društva može biti veoma loš, jer će se ogledati u velikom broju aktivnosti koje nisu produktivne i u nekim slučajevima sežu i do organizovanog kriminala. Budući da istovremeno dolazi i do napuštanja tržišta, ispostavlja se da se broj preduzetnika smanjuje, dok oni koji ostaju preuzimaju ulogu neproduktivnog i destruktivnog preduzetnika, odavno prepoznatih u ekonomskoj literaturi (Baumol, 1990).

Kako Baumol primećuje (Baumol, 1990, 894), usporen privredni razvoj nije rezultat nedostatka preduzetničkog duha, već pravila igre koja usmeravaju preduzetništvo kao resurs u različite upotrebe – ne samo one koje donose najviši profit, već i aktivnosti koje utiču negativno na privredni razvoj. Među njima su i one koje su vrlo upitne ukoliko ih razmatramo sa aspekta društvenog blagostanja jer vode isključivo preusmeravanju rente (preraspodeli blagostanja). Ovakve preduzetničke aktivnosti svrstavaju se u neproduktivno preduzetništvo, a ukoliko bi se društveno blagostanje smanjilo, mogli bismo govoriti i o destruktivnom preduzetništvu (Baumol, 1990, 899).

Nimalo nevažna pouka koju možemo izvući jeste da ne prihvatamo preduzetničko delanje kao *per se* pozitivno i razmatramo načine da isto podstaknemo kroz određene politike. Drugim rečima, valjalo bi se fokusirati na analizu tipa preduzetništva koje je ponajviše zastupljeno u društvu i iznaći načine da se ova suštinski važna aktivnost preusmeri ka delanju koje je produktivno.

Mogućnosti koje su Bajland i Mekafri stavili pred preduzetnika mogu se sagledati i kroz Baumolovo proširenje preduzetničkog modela, pri čemu možemo jasno sagledati i razlike koje proizilaze iz analize, a u vezi krajnjeg zaključka. Poređenje je prikazano na Slici 2.



**Slika 2** Preduzetnički odgovori i vrste preduzetništva

*Izvor:* Autori

Kao što se sa slike vidi, gotovo sve mogućnosti se mogu okarakterisati kao „poželjne“ ili kao „štetne“. Prilagođavanje i izbegavanje se svrstavaju u produktivno preduzetništvo, jer je to podsticaj da se nastavi sa preduzetničkim aktivnostima ili da se, pak, pronađu nove kombinacije kako bi se minimizirali troškovi. Rezultat tih aktivnosti je uvećan output privrede. Kada se preduzetnici odluče da idu na direktnu promenu institucija koje im ne idu u prilog, oni napuštaju, tj. preusmeravaju sredstva od aktivnosti koje su produktivne ka onima koje ne stvaraju nikakav novi proizvod ili uslugu, već se okončavaju čistim rasipanjem rente. Primetimo da napuštanje tržišta nema odlaznu strelicu, što je potpuno logično, ali istovremeno upućuje na bitnu tezu. Naime, Baumol u svom čuvenom članku ne razmatra mogućnost promene veličine i sastava grupe preduzetnika, već samo preraspodelu preduzetništva kao retkog resursa. Potpuno suprotno, Bajland i Mekafri ističu napuštanje tržišta kao jednu od možda najopasnijih opcija koju preduzetnici mogu slediti. Upravo ovde leži ključna razlika u rezultatima analize i eventualnim poukama koje se izvode za kreatore politika. No, ipak treba biti obazriv i razmisliti da li napuštanje tržišta znači istovremeno i nestajanje preduzetništva. To što se trenutno ne isplati „trošiti“ preduzetnički duh na tržištu, ne znači da je on u potpunosti nestao, već da je u pitanju svojevrsna „pauza“. Onog momenta kada se povoljna prilika ukaže, preduzetnik će ponovo upotrebiti svoj talenat za opažanje cenovnih diskrepanci i novih kombinacija. Vreme pojave nove prilike i „buđenja“

preduzetničkog duha nužno zavisi od institucionalnih okolnosti. Ukoliko se institucionalna neusklađenost održi u dužem vremenskom periodu, vrlo lako možemo skliznuti u situaciju u kojoj izlazak sa tržišta i nestajanje (izumiranje) preduzetništva postaju sinonimi.<sup>1</sup> Ako sve navedeno uzmemo u obzir, ne bismo nikako smeli zanemariti odliv preduzetnika i fokusirati se isključivo na njihovo preusmeravanje.

Ova analiza bi mogla biti posebno poučna za zemlje koje za sobom i dalje vuku tranziciona kretanja. Mogli bismo se zapitati gde zaista leži problem usporenih promena i zašto je toliko vremena potrebno da se usvoje institucije razvijenih tržišnih privreda. Ova tema je među ekonomistima i dalje aktuelna, mada je sve veći broj onih koji prihvataju ideje koje imaju korene u institucionalnoj ekonomiji. Koliko je realno da društvu čiji su članovi odgajani uz učenja o socijalističkim vrednostima odjednom uvedete kapitalističke institucije? To nije pitanje poželjnosti jednog ili drugog poretka, već pitanje izvodljivosti u datom sistemu vrednosti. Ako pođemo od pretpostavke da se na neformalne institucije ne može uticati kretanjem od nižih nivoa, možemo zaključiti da nam je čekanje jedina opcija. Koliko vremena mora proći da bi se generacije naklonjene kolektivističko-socijalističkom duhu zamenile generacijama čiji su pojedinci „sebični“? Izgleda da jedino preostaje da se takva promena podstiče sa nižih nivoa, tj. kroz formalne institucije ukoliko želimo kreirati određene impulse koji će u dugom roku voditi privrednom rastu. No, i ovde se suočavamo sa ograničenjem, jer institucije nije dovoljno uvesti, već je potrebno razmisliti i o mogućnosti njihove primene. „Bez tog uslova institucije ne mogu dati očekivane rezultate, ali je jasno da se bez njihove promene ne može očekivati ni pokretanje procesa akumuliranja potrebnog znanja“ (Madžar, 2000, 36). Preduzetnici će se neminovno suočavati sa ograničenjima koja dolaze sa najvišeg nivoa, s tim da u ovim zemljama „snaga ličnosti“ na kojoj Šumpeter insistira, mora biti mnogo više izražena. Pored tipičnih ograničenja koja preduzetnici prepoznaju, u tranzicionim ekonomijama oni se suočavaju i sa nasleđem radnih navika i tradicijom, koje su prenete iz prethodnog privrednog poretka, usled čega pojednostavljeno rešenje o pukom transferu institucija ne daje očekivane rezultate.

---

<sup>1</sup> Nije loše imati na umu da pod nestajanjem preduzetništva mislimo na nestajanje u jednom društvu. Podrazumeva se da preduzetnici mogu biti privučeni mogućnošću da određenu aktivnost obavljaju u drugoj zemlji, pa će, globalno posmatrano, samo doći do promene u lokaciji. Međutim, u zemlji iz koje preduzetnici odlaze ovakva situacija će biti identična gubitku preduzetničkog duha. Ovo treba posmatrati kao još jedan razlog za razmatranje institucionalog sistema zemlje, ukoliko ista želi biti konkurentna. Naravno, prelazak može biti otežan raznim barijerama i ograničen na mali broj zemalja, ali takva razmatranja nisu od značaja za ovaj rad.

## Zaključak

Analiza izložena u ovom radu bazira se na nekoliko ekonomskih teorija koje su podstakle raznolike diskusije i proizvele određena neslaganja među ekonomistima. Iako naš cilj nije bilo prikazivanje sukoba u ekonomskoj teoriji, trebalo bi imati na umu da su oni još uvek sveprisutni, zbog čega smo se opredelili da izraze kao što su preduzetništvo, institucionalna neizvesnost, neformalne institucije i druge uzmemo kao date, bez pokušaja da se opredelimo za eksplicitno preferiranje nekog stanovišta.

U našem tekstu smo se oslonili na radove Vilijamsona, Baumola, Bajlanda i Mekafrija kako bismo razmotrili problem institucionalne neizvesnosti iz ugla vertikalne institucionalne neusklađenosti. Istražujući gore navedenu i drugu literaturu koja se bavi problematikom institucija ustanovili smo da je ovo pitanje ostalo u izvesnoj meri zanemareno. Nekoliko je važnih zaključaka ovog rada. Prvo, institucionalna neizvesnost određuje gde će preduzetnici usmeriti svoje napore i energiju. Drugo, za razliku od neformalnih institucija na koje preduzetnici nemaju uticaj, visoka frekvencija promena u domenu formalnih institucija može se objasniti akcijom preduzetnika koji bivaju preusmereni sa produktivnih delatnosti ka naporima da promene institucije koje stvaraju visoke troškove svrsishodnog delanja. Drugim rečima, ovde je prisutno dejstvo povratne sprege. Treće i možda najznačajnije, preduzetnici vođeni visokom neizvesnošću veoma lako mogu skliznuti u segmente neproaktivnog i destruktivnog preduzetništva, ili napustiti tržište, što analizu vodi do glavnog zaključka – da vertikalna institucionalna neizvesnost može voditi nestajanju preduzetništva u jednom društvu.

## Reference

1. Baumol, W., (1990), Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive, *Journal of Political Economy*, Vol. 98, Issue 5, Part 1, 893-921
2. Bylund, P., McCaffrey, M., (2017), A Theory of Entrepreneurship and Institutional Uncertainty, *Journal of Business Venturing*, Volume 32, Issue 5, 461-475
3. Dequech, D., (2006), The new institutional economics and the theory of behaviour under uncertainty, *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 59, 109-131
4. Lakićević, D., Stojanović, B., Vujačić, I., (2008), *Teoretičari liberalizma*, Službeni glasnik, Beograd
5. Madžar, Lj., (2000), *Politički uzroci siromaštva*, Izdavačka knjižarnica Zorana Stojanovića, Novi Sad



6. Olson, M., (2010), *Uspon i sumrak naroda. Ekonomski rast, stagflacija i društvena rigidnost*, JP Službeni glasnik, Beograd
7. Pejović, S., (2004), Diferencijacija rezultata institucionalnih promena u Centralnoj i Istočnoj Evropi: uloga kulture, *Economic Annals*, No. 163, 7-30
8. Posner, R. A., (1974), Theories of Economic Regulation, *The Bell Journal Of Economics and Management Science*, Vol. 5, No. 2, 335-358
9. Simon, H.A., (1976), From substantive to procedural rationality. In: Kastelein T.J., Kuipers S.K., Nijenhuis W.A., Wagenaar G.R. (eds), *25 Years of Economic Theory*, Springer, Boston, MA
10. Stigler, G. J., (1971), The Theory of Economic Regulation, *The Bell Journal Of Economics and Management Science*, Vol. 2, No. 1, 3-21
11. Stojanović, B., (2009), *Osnove austrijske teorije*, CID, Ekonomski fakultet, Beograd
12. Šumpeter, J., (2012), *Teorija privrednog razvoja: Istraživanje profita, kapitala, kredita, kamate i poslovnog ciklusa*, JP Službeni glasnik, Beograd
13. Williamson, O., (2000), The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead, *Journal of Economic Literature*, Vol. 38, No. 3, 595-613

## ENTREPRENEURIAL RESPONSES TO VERTICAL INSTITUTIONAL MISMATCH

Institutions have long been recognized as an essential development factor in economic science, and numerous papers deal with the types of institutions as well as their harmonization in the function of economic and social progress. As far as the reasons for the origin are concerned, it is often stated that the institutions are formed to eliminate, or at least to reduce, the uncertainty market participants are facing with. It turns out, however, that institutions, by their very nature, can contain uncertainty that is not the same as the one that should be prevented. Bearing this in mind, we intend to consider the forms of uncertainty that are inherent to the different levels of Williamson's hierarchy of institutions, as well as the challenges faced by entrepreneurs in attempting to cope with all the uncertainties involved in decision making. That is why the aims of this paper are twofold: a) to indicate the importance of studying the previously neglected issue of vertical uncertainty arising from the hierarchical mismatch of institutions; b) to find out whether the above mentioned uncertainty determines entrepreneurial decisions or is it conditioned by them. Our conclusions correspond to insights from the literature, i.e. the presence of an institutional imbalance initiates such entrepreneurial reaction which, among other things, can "strengthen" the presence of vertical uncertainty. Ultimately, this results in the disappearance of entrepreneurship due to the existence of a vertical institutional mismatch.

**Keywords:** institutions, vertical mismatch, uncertainty, entrepreneurship



# DETERMINANTE PRIVREDNOG RAZVOJA REPUBLIKE SRBIJE U FUNKCIJI PREVAZILAŽENJA „ZAMKE“ SREDNJE RAZVIJENOSTI

Vladimir Mihajlović\* i Gordana Marjanović\*\*

Nakon započinjanja ozbiljnijih tranzicionih reformi početkom novog milenijuma, privreda Republike Srbije je u prvih osam godina ostvarila solidne stope privrednog rasta, ali koji nije bio održiv ni u srednjem roku. Velika ekonomska kriza je samo produbila postojeće strukturne neusklađenosti, vodeći usporavanju privrednog rasta, ali i pogoršanju parametara ekonomskog razvoja. U tom kontekstu, u radu se istražuje da li se privreda Srbije nalazi u „zamci“ srednje razvijenosti i koji su faktori presudno uticali na loše privredne performanse. Iako pokazatelji zasnovani na rastu dohotka ukazuju da privreda Srbije stagnira pri nivou srednje razvijenosti, osnovni zaključak rada jeste da je „zamka“ u kojoj se nalazi različita u odnosu na ostale zemlje, budući da ima prostora za ubrzanje privrednog rasta pri postojećem nivou razvoja. To se može postići donošenjem i doslednom primenom seta komplementarnih strategija, koje bi ujedno stvorile uslove da se u budućnosti pređe na model razvoja koji se bazira na inovacijama.

**Ključne reči:** privredni razvoj, „zamka“ srednje razvijenosti, konkurentnost, inovacioni kapacitet

## Uvod

Ostvarenje dinamičnog rasta i razvoja privrede i poboljšanje životnog standarda stanovništva bio je osnovni ekonomski cilj sprovođenja tranzicije u svim zemljama koje su se odlučile na taj korak, uključujući i Republiku Srbiju. Međutim, pored problema koji su imanentni ovom kompleksnom procesu, u Srbiji su postojala i druga ograničenja. Neka su vezana za kašnjenje u sprovođenju strukturnih reformi, političke faktore, kao i alokaciju stranih ulaganja u sektore privrede koji ne obezbeđuju održivost rasta. Sva ta ograničenja uslovia su specifičnu dinamiku privrednog rasta i razvoja.

U tom kontekstu, u radu se ispituje da li se privredni razvoj Srbije odvija po obrascu svojstvenom za ostale srednje razvijene zemlje, mereno prema visini dohotka po glavi stanovnika. Taj obrazac često je podrazumevao usporavanje

---

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

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

privrednog rasta i razvoja u fazi srednje razvijenosti, koja se u literaturi naziva „zamkom“ srednje razvijenosti (eng. middle income trap).

Osnovni cilj rada je da se odgovori na pitanje da li se privreda Srbije nalazi u takvoj „zamci“, kao i da li postoji analogija sa razvojnom dinamikom drugih zemalja koje su se našle u toj situaciji. Na osnovu toga su izložena moguća rešenja za podsticanje privrednog razvoja Republike Srbije u budućem periodu.

### **Koncept „zamke“ srednje razvijenosti i pozicija privrede Republike Srbije**

Dinamika i tempo privrednog razvoja se razlikuju od zemlje do zemlje, ali se, kada je reč o tzv. zemljama u razvoju, naziru izvesni obrasci u tom procesu. U tom smislu, kritičnim stupnjem smatra se onaj na prelazu između statusa zemlje u razvoju i statusa razvijene zemlje. Izražen putem visine dohotka, ovaj prelaz zapravo razgraničava zemlje sa višim srednjim dohotkom po glavi stanovnika od zemalja sa visokom dohotkom. Upravo u toj fazi je najveći rizik da privreda zemlje „upadne“ u „zamku“ srednje razvijenosti, odnosno srednjeg nivoa dohotka. Najčešće je u pitanju dostizanje vrednosti bruto nacionalnog dohotka (BND) *per capita* u visini od 3.000 do 9.000 američkih dolara ili, po nekim autorima, vrednosti ovog pokazatelja u visini jedne do dve trećine BND po glavi stanovnika SAD, mereno putem pariteta kupovne moći (Transition Report, 2017-18, 14). Kao primeri zemalja koje su se našle u ovakvoj situaciji najčešće se navode zemlje Latinske Amerike, ali i neke od zemalja Centralne Evrope, kao što je Poljska (Pokrywka, 2015, 33-37).

Koncept „zamke“ srednje razvijenosti je u relevantnoj literaturi koja tretira probleme ekonomskog razvoja zastupljen tokom jedne decenije, budući da se smatra da je termin „zamka srednjeg nivoa dohotka“ prvi put upotrebljen 2007. godine u radu autora Gila (Gill) i Karasa (Kharas) (Gill & Kharas, 2007). Oni su ovaj termin upotrebili da opišu situaciju koja je karakterisala zemlje Jugoistočne Azije nakon finansijske krize 1997-98. godine, ispoljavajući se kroz uporavanje njihovog privrednog rasta i razvoja (Pruchnik & Zowczak, 2017, 1).

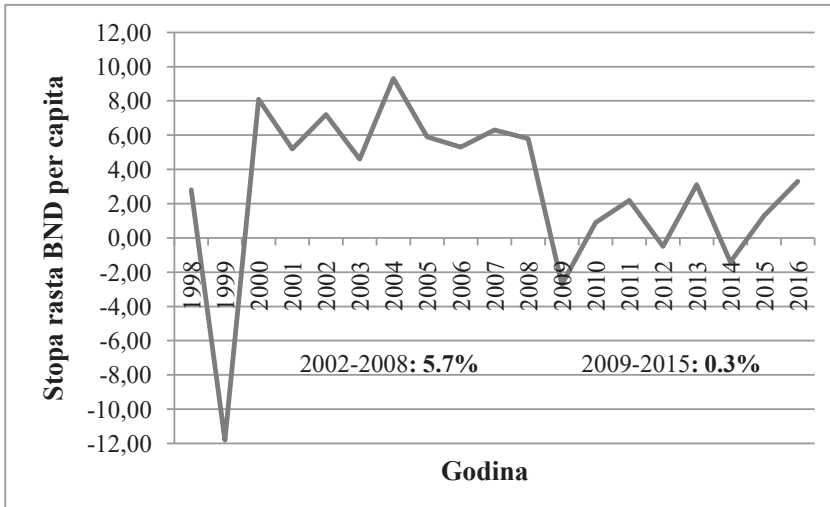
Iako je dosta radova posvećeno ovom problemu, treba naglasiti da među ekonomistima ne postoji saglasnost po pitanju njegovih ključnih odrednica, a dobar broj njih smatra koncept „zamke“ srednje razvijenosti jednostavnom teorijskom konstrukcijom, koja nije empirijski verifikovana na zadovoljavajući način. U tom smislu, teorijsko tumačenje ovog koncepta se najčešće obrazlaže na sledeći način: privreda dospeva u „zamku“ srednje razvijenosti ukoliko tokom svog razvoja dođe u situaciju da više ne poseduje komparativnu prednost u odnosu na manje razvijene zemlje u domenu radno intenzivnih delatnosti, u vidu nižih cena radne snage i ostalih proizvodnih resursa, dok istovremeno ne

može da konkuriše razvijenim zemljama u proizvodnji autputa iza koga stoji primena razvijene tehnologije i inovacija (Nallari et al., 2011, 39).

Dakle, ovaj problem je suštinski vezan za srednje razvijene zemlje, pri čemu se, najčešće, grupisanje zemalja vrši na osnovu visine dohotka po glavi stanovnika. Tako, prema klasifikaciji Svetke Banke, u zemlje sa srednjim nivoom dohotka svrstavaju se one čiji se bruto nacionalni dohodak po glavi stanovnika kreće u rasponu od 1.026 do 12.475 konstantnih dolara (bazna je 2011. godina) (<https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>). Republika Srbija se nalazi u ovoj grupi zemalja, budući da se vrednost ovog pokazatelja u periodu 2000-2016. godine kretala u rasponu od 3400 do 5500 američkih dolara (<https://data.worldbank.org>). Međutim, da bi se ispitalo da li je privreda Srbije zapravo u „zamci“ srednje razvijenosti, potrebno je uporediti dinamiku njenog razvoja sa određenim bližim kriterijumima.

U literaturi se može identifikovati tri pristupa proceni da li se konkretna privreda nalazi u „zamci“ srednje razvijenosti (Engel & Taglioni, 2017, 121): na bazi praćenja apsolutne konvergencije zemljama sa visokim dohotkom, relativne konvergencije i putem posmatranja strukturnih promena, koje se ne zasnivaju na merenju razvijenosti putem kretanja dohotka, već uzimaju u obzir ostale značajne parametre privrednog razvoja, kao što su razvijenost i adekvatnost institucija, konkurentnost privrede, kvalitet zaposlenosti, sistem obrazovanja i njegova sprega sa privredom itd.

Kada su u pitanju konkretni pokazatelji prisustva apsolutne konvergencije, treba imati u vidu da su prisutne značajne razlike među pojedinim autorima po pitanju konkretnih parametara i raspona njihovih vrednosti. Na primer, prema Ajkengrinu, zemlja se nalazi u zamci srednje razvijenosti ukoliko je: 1) sedam godina pre nego što je došlo do usporavanja privrednog rasta beležila prosečnu stopu rasta bruto domaćeg proizvoda (BDP) po glavi stanovnika od najmanje 3,5%; 2) ako je stopa rasta BDP *per capita* u narednih sedam godina u proseku bila niža za više od 2 procentna poena i 3) ako je BDP po glavi stanovnika u tom periodu veći od 10.000 američkih dolara, mereno paritetom kupovne moći (Eichengreen et al., 2013, 1). Prema ovim kriterijumima, privreda Republike Srbije se nalazi u „zamci“ srednje razvijenosti. Prosečna stopa rasta BDP po glavi stanovnika u periodu 2002-2008. godine je iznosila 5,7%, a u periodu 2009-2015. svega 0,3% (Proračun autora na osnovu podataka Svetske Banke). Takođe, mereno paritetom kupovne moći, BDP *per capita* u Srbiji je od 2004. godine iznad 10.000 USD. Kretanje vrednosti navedenog indikatora se jasno uočava i sa Slike 1.



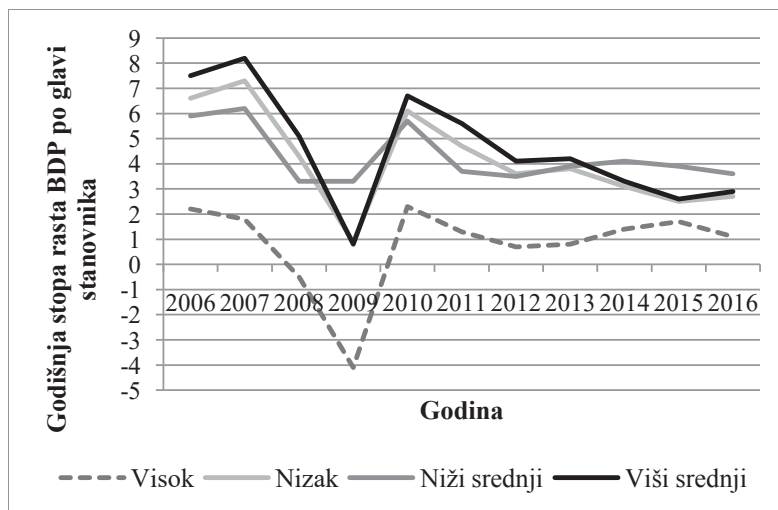
**Slika 1 Stopa rasta BDP po glavi stanovnika Republike Srbije u periodu 1998-2016.**

Izvor: Autori, na osnovu podataka sa [www.data.worldbank.org](http://www.data.worldbank.org)

Relativno visoke stope rasta dohotka *per capita* u Srbiji su prekinute u 2009. godini, kada dolazi do značajnog usporavanja. Privredni rast u periodu 2001-2008. se zasnivao uglavnom na ekspanziji agregatne tražnje i rastu sektora nerazmenjivih dobara, tako da suštinski nije bio održiv. Međutim, glavni uzrok ovog „prekida“ u dinamici privrednog rasta je prelivanje efekata globalne ekonomske krize (Velike Recesije), koja je otkrila sve disproporcije i neravnoteže privrede, vodeći usporavanju rasta koji je i danas prisutan. S tim u vezi, u svrhu procene relativnog uticaja internih faktora (vezanih za srednji nivo razvijenosti) na nizak privredni rast u postkriznom periodu, mogu se posmatrati prosečne stope rasta BDP *per capita* po grupama zemalja na osnovu visine dohotka, što je predstavljeno na Slici 2.

Uočljivo je da je kriza negativno uticala na stope rasta u svim zemljama, pri čemu je pad BDP po glavi stanovnika bio najizraženiji u zemljama sa višim srednjim dohotkom, jer se stopa rasta ovog pokazatelja u 2009. u odnosu na 2007. godinu bila niža za više od 7 procentnih poena. Nepovoljne tendencije su bile prisutne i kod zemalja sa visokom dohotkom, kod kojih su zabeležene i negativne stope rasta. Međutim, ono što je u kontekstu teme ovog rada značajno jeste da su privrede sa visokim dohotkom uspele da se u postkriznom periodu vrate na približno iste stope rasta BDP *per capita*, dok su zemlje sa nižim srednjim, a naročito sa višim srednjim dohotkom, ostvarivale značajno niže

stope rasta. To svakako predstavlja indikator razlika u privrednoj strukturi i prihvaćenom modelu na kojem se bazira privredni rast u ovim zemljama.



**Slika 2** Stope rasta BDP per capita u periodu 2006-2016, po grupama zemalja prema visini dohotka

Izvor: Autori, na osnovu podataka sa [www.data.worldbank.org](http://www.data.worldbank.org)

Prema konceptu relativne konvergencije, zemlja je u „zamci“ nižeg srednjeg dohotka ako ne uspeva da održi prosečnu stopu rasta dohotka po glavi stanovnika od najmanje 4,7% godišnje, a u „zamci“ višeg srednjeg dohotka ako ta stopa nije najmanje 3,5% godišnje (Felipe et al, 2012, strana). U slučaju Republike Srbije, prosečna stopa rasta BDP *per capita* u periodu 2000-2016. godine iznosila je oko 3%, na bazi čega se zaključuje da je i po kriterijumu relativne konvergencije privreda Srbije u „zamci“ srednje razvijenosti.

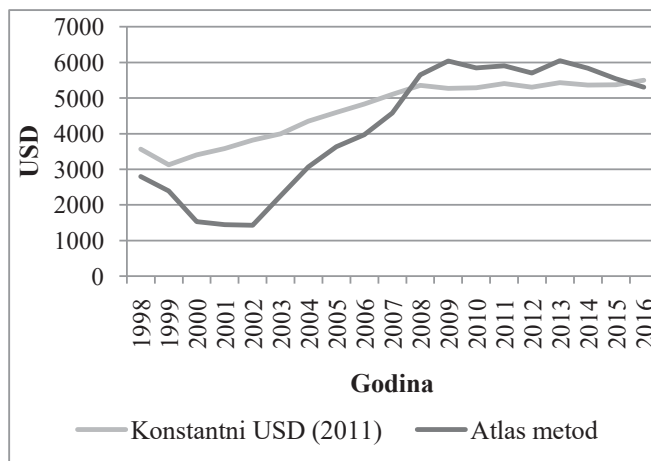
Ipak, preciznija i potpunija ocena i odgovor na pitanje da li se privreda Srbije nalazi „zaglavljena“ u statusu srednje razvijene zemlje može se dati putem analize faktora koji nisu isključivo vezani za privredni rast, odnosno za kretanje dohotka po glavi stanovnika, već uključuju dinamiku i intenzitet strukturnih promena. Ovaj kriterijum uzima u obzir suštinske reformske procese, pa tako „zamka“ srednje razvijenosti predstavlja odraz „neuspeha zemlje da izgradi nacionalni mentalitet i institucije koje podstiču konstantno unapređivanje ljudskog kapitala“ (Ohno, 2009, 1). Detaljnija analiza ovih činilaca može da stvori sliku o ključnim razlozima zbog kojih je dinamika privrednog razvoja Srbije nezadovoljavajuća.



## Osnovni uzroci usporavanja rasta i razvoja privrede Republike Srbije

Stope privrednog rasta su u periodu 2001-2008. bile relativno visoke i iznosile preko 5% godišnje. Međutim, taj rast je bio zasnovan na povećanju agregatne tražnje, koja je premašivala ponudu, rezultirajući u porastu spoljnotrgovinskog deficita. Pored toga, najznačajniji rast u navedenom periodu zabeležen je u sektoru nerazmenjivih dobara, odnosno usluga, u koji je usmereno i najviše stranih direktnih investicija. Prosečno učešće sektora usluga u strukturi formiranja bruto dodate vrednosti (BDV) u periodu 2001-2009. godine iznosilo je 59,4%, dok je sektor razmenjivih dobara učestvovao sa 36% (Strategija i politika razvoja industrije Republike Srbije od 2011. do 2020. godine, 23). U 2001. godini, učešće prerađivačke industrije u stvaranju BDV iznosilo je 21,7%, da bi 2009. bilo smanjeno na 15,8% (RZS).

Pikazom dinamike privrednog rasta predstavljeno je kretanje bruto nacionalnog dohotka po glavi stanovnika Republike Srbije od 1998. do 2016. (Slika 3). Primetno je da je nakon 2001. godine dohodak po glavi stanovnika značajno povećan, a da je taj rast postojao do kraja 2008. godine kada, pod uticajem krize, dolazi do ozbiljnog usporavanja rasta ovog pokazatelja. To je naročito uočljivo ukoliko se bruto nacionalni dohodak *per capita* izračuna primenom Atlas metoda, koji uključuje kretanje trogodišnjeg proseka deviznog kursa dolara prema dinaru, prilagođenog za razliku u stopi inflacije u Srbiji u odnosu na inflaciju u grupi razvijenih zemalja (<https://data.worldbank.org>).



**Slika 3** Bruto nacionalni dohodak po glavi stanovnika Republike Srbije, u periodu 1998-2016.

Izvor: Autori, na osnovu podataka sa [www.data.worldbank.org](http://www.data.worldbank.org)

Kako je nemoguće, a i nepotrebno, apstrahovati efekte svetske ekonomske krize na privredu Srbije u kontekstu objašnjenja usporavanja privrednog rasta, u Tabeli 1 su predstavljene vrednosti pojedinih makroekonomskih indikatora u periodu neposredno pre i nakon krize. Primećuje se da su se, nakon 2009. godine, smenjivale pozitivne sa negativnim godišnjim stopama rasta BDP-a, pri čemu ohrabruje činjenica da su u poslednje tri godine te stope bile pozitivne. Konsolidovani fiskalni bilans bio je u deficitu tokom celog perioda, osim u 2017. godini, kada je zabeležen suficit. Učešće deficita robne razmene u BDP je smanjeno, dok je stopa nezaposlenosti, nakon rasta tokom nekoliko godina, u 2017. godini smanjena na onu koja je približno postojala u 2008. godini.

Na osnovu kretanja navedenih indikatora može se zaključiti da je kriza značajno uticala na usporavanje privrednog rasta i razvoja Republike Srbije, ali da nije isključivi uzrok takve tendencije. Zapravo, kriza je samo iznela na površinu strukturne, regionalne i druge neusklađenosti privrede, koje bi se ispoljile u vidu sporije dinamike rasta i razvoja i u slučaju da do krize nije ni došlo.

**Tabela 1** Kretanje vrednosti odabranih makroekonomskih indikatora u periodu 2008-2017. u Republici Srbiji

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Stopa rasta BDP (u %)	5,4	-3,1	0,6	1,4	-1,0	2,6	-1,8	0,8	2,8	1,9
BDP per capita u EUR	4.586	4.187	4.082	4.619	4.400	4.781	4.672	4.720	4.904	-
Konsolid. deficit /suficit	-2,6	-4,4	-4,6	-4,8	-6,8	-5,5	-6,6	-3,7	-1,3	1,2
Poštošačke cene - prosek perioda	11,7	8,4	6,5	11,0	7,8	7,8	2,9	1,9	1,2	3,0
Deficit robne razmene, % BDP	-26,3	-17,5	-16,9	-17,4	-18,9	-13,1	-13,0	-13,0	-10,5	-11,9
SDI u mil. EUR	2.486	2.068	1.133	3.319	753	1.298	1.236	1.804	1.899	2.415
Stopa nezaposle-nosti	13,6	16,1	19,2	23,0	23,9	22,1	19,2	17,7	15,3	13,5

Izvor: Ministarstvo finansija Republike Srbije

U tom smislu, potrebno je analizirati kvalitet ostvarenog privrednog razvoja u Srbiji u tranzicionom kontekstu, kako bi se došlo do odgovora na pitanje koji su osnovni razlozi zašto nije bio održiv. Pre svega, jasno je da se od procesa tranzicije u Srbiji očekivalo da će slobodno tržište dovesti do izgradnje potrebnih institucija, pri čemu je zanemarena činjenica da zapravo institucije omogućavaju slobodno delovanje tržišta. Odsustvo institucionalnih pretpostavki ekonomskog razvoja, kao i nedovoljno i neadekvatno prestrukturiranje privrede, uslovlili su nizak nivo produktivnosti, koji je u osnovi konkurentnosti privrede. Pri tome, treba imati u vidu da se upravo nivoom konkurentnosti izražava kapacitet nacionalne privrede da u

srednjoročnom periodu generiše održivi ekonomski rast na postojećem nivou razvijenosti, što je važno i sa aspekta izbegavanja „zamke“ srednje razvijenosti.

Prema poslednjim podacima Svetskog ekonomskog foruma, Srbija je na globalnoj listi zemalja prema konkurentnosti zauzela 78. poziciju od 137 zemlje, što je poboljšanje u odnosu na prethodne godine, ali značajno zaostaje u onim oblastima koje su osnova dinamičnijeg i održivog privrednog rasta i razvoja i preduslov konvergencije zemljama sa visokim dohotkom. Prema razvijenosti institucija, Srbija je na 104. mestu, a u okviru ovog stuba posebno je loša pozicija prema zaštiti prava manjinskih stejkholdera (132. mesto), teretu državne regulacije (122. mesto) i zaštiti vlasničkih prava (124 pozicija) (The Global Competitiveness Report 2017-18, 257).

U dugoročnoj perspektivi, ključno je da zemlja sa modela rasta vođenog efikasnošću (koji se primenjuje u Srbiji) pređe na model rasta vođen inovacijama. Uzimajući u obzir pretpostavke ovog modela razvoja kome Srbija treba da teži u dugom roku, bitno je sagledati i njenu poziciju sa aspekta sledećih stubova konkurentnosti: visoko obrazovanje i obuka, kao i efikasnost tržišta rada. U prvom slučaju, posebno treba skrenuti pažnju na lošu poziciju Srbije prema parametru „Konstantno usavršavanje nastavnog kadra“ (što je važan preduslov obrazovanja kvalitetnijih kadrova u cilju konvergencije razvijenim zemljama i usvajanje tehnoloških dostignuća), gde je pozicionirana na 113. mestu, kao i prema parametru „Kvalitet obrazovnog sistema“ (93 pozicija). Prema stubu „Efikasnost tržišta rada“, posebno je loša pozicija prema kapacitetu zemlje da privuče i da zadrži talente (134. odnosno 132. mesto), što je od suštinskog značaja za izgradnju inovacionog kapaciteta privrede Srbije (The Global Competitiveness Report, 2017-18, 257).

U tesnoj vezi sa efikasnošću tržišta rada je i produktivnost radne snage u Srbiji, koja je takođe na poražavajuće niskom nivou. Ona zavisi od obima investicija u fizički kapital (što utiče na tehničku opremljenost radne snage), od nivoa tehnologije i od kvaliteta ljudskog kapitala. Produktivnost radne snage se najčešće meri vrednošću dobara i usluga proizvedenih tokom jednog časa rada i tako se iskazuje statističkim izveštajima (Marjanović i Mihajlović, 2016, 110). Međutim, kao aproksimacija se može posmatrati odnos između vrednosti tekućeg bruto domaćeg proizvoda u evrima i broja zaposlenih, odnosno produktivnost izraziti kao doprinos pojedinačnog (prosečnog) zaposlenog stvaranju bruto domaćeg proizvoda. Time je omogućeno i poređenje Srbije sa drugim zemljama po navedenom parametru.

U Tabeli 2 je predstavljena produktivnost rada izračunata na navedeni način, za Srbiju i odabrane zemlje, kao i prosek za zemlje Evropske unije. Posmatrajući podatke za 2009. godinu, uočava se da su manju produktivnost radne snage od Srbije imale jedino Bugarska i Makedonija. Međutim, prema

podacima za 2016. godinu, Srbija ima najnižu produktivnost rada u odnosu na sve posmatrane zemlje, što je pokazatelj nedovoljnih i pogrešno alociranih investicija i odraz strukturnih neusklađenosti privrede.

**Tabela 2** Produktivnost rada u Srbiji i odabranim zemljama (u evrima po zaposlenom)

Zemlja	2009.	2016.
<b>Srbija</b>	<b>12.392</b>	<b>12.730</b>
Bugarska	11.623	16.293
Češka	30.546	35.200
Hrvatska	26.402	29.599
Mađarska	25.206	26.394
Poljska	23.153	26.788
Rumunija	14.398	20.790
Slovenija	37.963	44.810
Makedonija	10.862	13.618
<b>EU-28</b>	<b>57.015</b>	<b>68.274</b>
Euro zona 19 zemalja	67.404	75.685
Nemačka	65.073	78.278
Velika Britanija	58.886	78.747
Švajcarska	93.907	136.662

Izvor: Autori, na osnovu podataka baze Eurostat

Takođe, prema dva poslednja stuba konkurentnosti, bitna za značajniju implementaciju novog modela rasta i razvoja u budućnosti, „Sofisticiranost poslovanja“ i „Inovacije“, Srbija se ne kotira zadovoljavajuće. Kod sofisticiranosti poslovanja, posebno je loša ocena parametara „Priroda konkurentne prednosti“ (133 pozicija) i „Širina lanca vrednosti“ (109 mesto), koji se prevashodno odnosi na dodatnu vrednost u proizvodnom procesu. Sa druge strane, stub koji se odnosi na inovacije pokazuje da se Srbija nalazi na 117. mestu prema kapacitetu za inovacije, a na 107. mestu prema potrošnji kompanija na istraživanje i razvoj, što ukazuje da je privreda Srbije još daleko od mogućnosti da usvoji model rasta i razvoja koji bi se zasnivao na inovacijama.

### **Ključni pravci unapređenja razvijenosti privrede Republike Srbije**

Na bazi prethodne analize osnovnih faktora koju su uzrokovali usporavanje privrednog rasta i razvoja Srbije, mogu se izdvojiti strateški pravci u okviru kojih bi se stvorio temelj za unapređenje privrednih performansi. Izgradnja odgovarajućih institucija, koje podstiču investiranje, obezbeđuju zaštitu vlasničkih prava i intelektualne svojine, svakako je jedan od bazičnih

preduslova dinamičnijeg privrednog razvoja. To je prepoznato i od strane Evropske banke za obnovu i razvoj, u čijem Izveštaju o tranziciji za 2017-18. godinu se ističe da "prevazilaženje statusa srednje razvijene zemlje podrazumeva tranziciju ka novom setu političkih i ekonomskih institucija koje obezbeđuju podsticaj za razvoj novih proizvoda i usluga" (Transition Report 2017-18, 8). Razlika u kvalitetu institucija determiniše i razliku u razvijenosti pojedinih zemalja, a na temelju kvalitetnih institucija, koje podsticajno deluju na privrednu aktivnost i podstiču razvoj inovacija, moguće je zasnivati strategiju dugoročnog razvoja Srbije.

Za formulisanju takve strategije, koja bi doprinela rastu i razvoju u funkciji prevazilaženja „zamke“ srednje razvijenosti, neophodna je i analiza iskustava drugih zemalja, koje su se susrele sa sličnim problemima. Među zemljama u kojim je beležena produžena stagnacija pri nivou srednje razvijenosti, posebno se ističu već pominjane latinoameričke zemlje. Kao i u Srbiji, u većini tih zemalja primenjivane se smernice za sprovođenje procesa tranzicije zasnovane na Vašingtonskom konsenzusu. U tom smislu, iskustvo ovih zemalja u protekle tri decenije ukazuje na sledeće zaključke (Paus, 2017, 18): *prvi*, oslanjanje primarno na slobodno tržište može ojačati postojeće komparativne prednosti zemlje, ali ne vodi razvoju sektora privrede sa višom dodatom vrednošću; *drugi*, obezbeđivanje pristupa tržištima razvijenih zemalja putem trgovinskih sporazuma može doprineti većoj integraciji u „globalni lanac vrednosti“, ali, samo po sebi, ne dovodi do prelaza u više faze tog lanca; *treće*, podsticanje priliva stranih direktnih investicija putem različitih sistema podsticaja zaista može da poveća njihov obim, ali ove investicije same po sebi ne generišu značajne veze između oblasti u koju se investira i drugih oblasti, niti garantuju značajniji transfer savremenije tehnologije i *četvrti*, inovacioni kapacitet zemlje se ne može razviti bez aktivne vladine politike koja će osigurati primenu strategije sa tim ciljem, i to na nivou preduzeća, pojedinaca i nivou celokupne privrede. Navedeni zaključci nedvosmisleno ukazuju da bi strategija privrednog razvoja Srbije trebalo da se zasniva na novom modelu industrijskog razvoja, ravnomernijem regionalnom razvoju, sistemu podsticaja za ulaganje u istraživanje i razvoj i unapređenju inovacionog kapaciteta kroz unapređenje sistema obrazovanja, brige za talentovane pojedince i jačanje sprege između privrede i naučno-istraživačkih centara.

U prethodnom delu rada je ukazano da je privredni rast u Srbiji nakon 2000. godine bio neodrživ, ne samo u dugom, već i u srednjem roku, budući da se nije zasnivao na ekspanziji sektora razmenjivih dobara. U tom smislu, za dinamičniji privredni rast i razvoj jedan od ključnih preduslova je unapređenje industrijske proizvodnje. Pri tome, za prelazak privrede iz jedne u drugu fazu razvijenosti, potrebno je razvijati industriju na različitim principima. Dok je

prelazak sa niskog na srednji nivo dohotka, odnosno razvijenosti zemlje obično zasnovan na razvoju sektora industrije sa malom dodatom vrednošću, dalja konvergencija razvijenim zemljama podrazumeva razvoj industrijskih sektora sa visokom dodatom vrednošću i razvoj usluga zasnovanih na znanju (Transition Report 2017-18, 8). Taj proces se inicijalno zasniva na usvajanju postojeće tehnologije i investicijama u fizički kapital, a kasnije na investicijama u visoko obrazovanje, istraživanje i razvoj i podršku jačanju inovacionog kapaciteta. Za podsticanje privrednog rasta i razvoja Srbije neophodno je usvajanje drugačijeg modela razvoja industrije, odnosno reindustrijalizacija. Pri tome, ovaj proces bi trebalo da bude zasnovan na principima komplementarnosti i kompatibilnosti u odnosu na industrijsku politiku Evropske unije, imajući u vidu strateško opredeljenje Srbije za članstvo i činjenicu da se najveći obim izvoza usmerava upravo na njeno tržište. U tom smislu, komplementarnost podrazumeva nastojanje da se pronade prostor na jedinstvenom evropskom tržištu na kojem će Srbija moći da stekne i zadrži dugoročnu poziciju, prevashodno baziranu na komparativnim prednostima. Princip kompatibilnosti odnosi se na potrebu da industrijska proizvodnja Srbije bude usklađena sa standardima Evropske unije, u smislu tehnoloških osnova i sistema tehnološkog razvoja, poslovnog modela proizvodnog sistema, organizacione strukture itd. (Petrović, 2014, 190-191)

Jedan od načina za podsticanje razvoja industrije a time i stvaranje podrške za izlazak Srbije iz srednje razvijenosti jeste i primena tzv. „pametne“ specijalizacije (eng. smart specialisation). Pristup zasnovan na „pametnoj“ specijalizaciji predstavlja kombinaciju industrijske, obrazovne i politike podsticanja inovacija, u cilju identifikovanja prioriternih oblasti za investiranje, zasnovanih na znanju. To podrazumeva usmeravanje javnih i privatnih resursa u ove oblasti, ali i stvaranje sinergetskih efekata između javne potrošnje, strategije razvoja industrije i delokruga obrazovnih institucija. „Pametna“ specijalizacija takođe omogućava identifikaciju ključnih prilika za razvoj preduzetništva i podsticanje privrednog rasta kroz analizu postojećih kapaciteta, imovine, kompetencija i komparativnih prednosti privrede (<http://www.oecd.org/sti/inno/smartspecialisation.htm>). U domenu razvoja industrije, primena koncepta „pametne“ specijalizacije u osnovi se zasniva na tehnološkoj specijalizaciji industrije, kroz javne i privatne investicije u istraživanje, tehnološki razvoj i inovacije (Jakopin, 2017, 16-17).

Unapređenje kapaciteta privrede Srbije za inovacije, u smislu obezbeđenja uslova za prihvatanje već postojećih i razvoj novih inovacija, zahteva strateški pristup usmeren na reformu obrazovnog sistema, sprege obrazovanja i privrede, razvoj sektora malih i srednjih preduzeća i istraživačkih centara, kao i povećanje izdvajanja države u istraživanje i razvoj. Za zemlje u razvoju, kao što

je Srbija, to je kompleksan zadatak, koji zahteva koordinirane akcije, a uslovljen je i samom dinamikom privrednog razvoja. Naime, kako ističe Deni Rodrik (2004), problem u zemljama u razvoju u pogledu kapaciteta za inovacije često ne leži u nedovoljnoj ponudi kvalitetnih istraživača, znanja, invencija i slično, već u nedovoljnoj tražnji za njima, koja upravo treba da dođe od dovoljno razvijene privrede, odnosno preduzetnika. Da bi se formirao dovoljan nivo tražnje za inovacijama, i one realizovale, potrebno je da preduzetnici tu aktivnost smatraju profitabilnom (Rodrik, 2004, 4-5). Bazična podrška za uvođenje inovacija treba da dođe i od države, kao i ekonomskih institucija koje štite intelektualnu svojinu.

Visok stepen nejednakosti u brojnim segmentima, kao jedan od hroničnih problema Srbije, osim što smanjuje kvalitet života njenih stanovnika, takođe nepovoljno utiče i na inovacioni kapacitet, a time i na prevazilaženje srednje razvijenosti. Naime, viša nejednakost (npr. dohodovna) obično se reflektuje na nejednak pristup obrazovanju, što povratno ograničava akumulaciju ljudskog kapitala potrebnu za jačanje inovacionog kapaciteta (Paus, 2017, 17) Pored toga, u zemlji u kojoj postoji nejednakost u raspodeli dohotka i izražen problem siromaštva, prostor za povećanje poreskih prihoda neophodnih za finansiranje razvoja inovacija je ograničen. Nejednakost povlači i problem političke nestabilnosti, koja otežava donošenje i implementaciju dugoročne razvojne strategije.

Na osnovu izloženog, jasno je da je u Republici Srbiji podsticanje privrednog razvoja u najširem smislu problem koji zahteva sveobuhvatan pristup u vidu seta komplementarnih strategija, čija bi dosledna primena doprinela približavanju i konačnom dostizanju razvijenih zemalja.

## **Zaključak**

Privredni rast i razvoj Republike Srbije od 2000. godine bio je relativno skroman, što je odraz uticaja brojnih, uglavnom ograničavajućih faktora. Kasno započete tranzicione reforme, alokacija stranih direktnih investicija dominantno u sektor nerazmenjivih dobara, zanemarivanje ozbiljnih strukturnih disproporcija i loših performansi javnih preduzeća za posledicu su imali neodrživost rasta privrede. Iako je stopa privrednog rasta tokom prvih osam godina bila relativno visoka, to je rezultat značajnog priliva investicija iz inostranstva i jako niske startne osnove. Svi navedeni disbalansi su sa prelivanjem efekata globalne ekonomske krize postali očigledniji i doveli do produbljanja krize koja, može se slobodno reći, u Srbiji postoji već duži niz godina.

Razvojna dinamika Republike Srbije u tom smislu u izvesnoj meri razlikuje od putanje razvoja ostalih tranzicionih zemalja, među kojima ima i onih koje se nalaze u „zamci“ srednje razvijenosti. Međutim, kao što je istraživanje u radu pokazalo, iako indikatori zasnovani na kretanju dohotka *per capita* ukazuju da je i privreda Srbije u takvom problemu, dublja analiza privredne strukture dovodi do zaključka da ima još dodatnog prostora za privredni rast pri datom nivou razvijenosti. Drugim rečima, „zamka“ srednje razvijenosti u kojoj se našla privreda Srbije je specifična, i za razliku od ostalih zemalja, još nisu „iscrpljene“ mogućnosti za ostvarenje privrednog rasta na bazi postojećeg modela. Taj model zasniva se na povećanju efikasnosti i produktivnosti faktora proizvodnje.

Neke od najznačajnijih determinanti dinamičnijeg privrednog razvoja Srbije u predstojećem periodu odnose se na: a) jačanje postojećih i promovisanje novih institucija koje podstiču preduzetništvo i inovativnost; b) reindustrijalizaciju koja bi bila izvozno orijentisana ali bazirana na strategiji razvoja koja je kompatibilna i komplementarna sa politikom industrijskog razvoja Evropske unije; c) jačanje kapaciteta privrede za prihvatanje novih tehnologija i uvođenje inovacija, kao i d) prihvatanje i razvoj koncepta „pametne“ specijalizacije. Formulisanjem i primenom strategija koje bi se odnosile na ove oblasti, a koje bi bile međusobno koordinisane, omogućilo bi se da se ubrza privredni rast Srbije pri postojećem nivou razvijenosti, kao i da se stvori osnova da se u perspektivi pređe na model razvoja baziran na inovacijama, koji bi doprineo dinamičnijem i održivom privrednom razvoju.

## Reference

1. Eichengreen, B., D. Park, and K. Shin. (2013). Growth Slowdown Redux: New Evidence on the Middle-Income Trap. Working Paper No. 18673, Cambridge: National Bureau of Economic Research.
2. Engel, J., Taglioni, D. (2017). „The middle-income trap and upgrading along global value chains“. Global value chain development report 2017: Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development, pp. 119-139. Washington: International Bank for Reconstruction and Development.
3. Felipe, J., A. Abdon, and U. Kumar. (2012). „Tracking the Middle-income Trap: What is It, Who Is in It, and Why?“ Working Paper No. 715, Annandale-On-Hudson: Levy Economics Institute of Bard College.
4. Gill, I., Kharas, H. (2007). An East Asia Renaissance: Ideas for Economic Growth. Washington: World Bank
5. Jakopin, E. (2017). Investicije u prerađivačku industriju kao ključni pokretač privrednog rasta Srbije. U: V. Leković, (Redaktor), Institucionalne promene kao



- determinanta privrednog razvoja Srbije, str. 3-20. Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
6. Marjanović G., Mihajlović, V. (2016). Konkurentnost radne snage u Republici Srbiji. U: Marinković, V., Janjić, V., Mičić, V. (Redaktori), Unapređenje konkurentnosti privrede Republike Srbije, str. 107-116. Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
  7. Nallari, R., Yusuf, S., Griffith, B., Bhattacharya, R. (2011). *Frontiers in Development Policy: A Primer on Emerging Issues*. Washington: The World Bank.
  8. Ohno, K. (2009). Avoiding the Middle-Income Trap: Renovating Industrial Policy Formulation in Vietnam." *Association of Southeast Asian Nations Economic Bulletin* 26 (1): 25–43.
  9. Paus, E. (2017). Escaping the middle-income trap: innovate or perish. Working Paper No. 685, Tokyo: Asian Development Bank Institute.
  10. Petrović, P. B. (2014). „Četvrti talas industrijalizacije: tehnološka dimenzija i budućnost koju ne možemo da zanemarimo.“ U: Očić, Č. (Urednik), *Moguće strategije razvoja Srbije*. Ekonomski zbornik, Knjiga XIII, str. 179-211. Beograd: Srpska akademija nauka i umetnosti, Odeljenje društvenih nauka.
  11. Pokrywka, L. (2015). How can Poland Avoid the Middle-Income Trap? A Microeconomic Approach. In: Szotowski, K. (Editor): *Middle-Income Trap in V4 Countries – Opening Theses*, pp. 33-37, Crakow: The Kosciuszko Institute.
  12. Pruchnik, K., Zowczak, J. (2017). Middle-income trap: review of the conceptual framework. Working Paper No. 760. Tokyo: Asian Development Bank Institute.
  13. Rodrik, D. (2004). Industrial policy for the twenty-first century. Working Paper No. RWP04-047, Cambridge: John F. Kennedy School of Government.
  14. Strategija i politika razvoja industrije Republike Srbije od 2011. do 2020. godine. (2011). Beograd: Službeni glasnik RS, br. 55/2011.
  15. The Global Competitiveness Report, 2017-18. (2018). World Economic Forum.
  16. Transition Report 2017-2018 (2018). London: European Bank for Reconstruction and Development.

**Internet izvori:**

17. Eurostat Database: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
18. <http://www.oecd.org/sti/inno/smartspecialisation.htm>
19. <https://data.worldbank.org>
20. <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>
21. Ministarstvo finansija Republike Srbije, <http://www.mfin.gov.rs/>
22. Republički zavod za statistiku, <http://webrzs.stat.gov.rs>

## DETERMINANTS OF REPUBLIC OF SERBIA'S ECONOMIC DEVELOPMENT IN FUNCTION OF OVERCOMING THE MIDDLE INCOME TRAP

After the beginning of the more serious transition reforms at the beginning of the new millennium, the economy of the Republic of Serbia in the first eight years achieved solid economic growth rates, but which was not sustainable even in the medium term. The global economic crisis has only deepened existing structural mismatches, leading to a slowdown in economic growth, but also to deterioration of economic development parameters. In this context, the paper examines whether the Serbian economy is in a middle-income trap and which factors have a decisive influence on poor economic performance. Although indicators based on income growth indicate that Serbia's economy is stagnating at the middle-level development, the basic conclusion is that the "trap" is different in comparison to other countries, since it has room for accelerating economic growth at the current level of development. This can be achieved through the adoption and consistent implementation of a set of complementary strategies, which would also create the conditions for switching to an innovation-based model of development in the future.

**Keywords:** economic development, middle income trap, competitiveness, innovation capacity



# KONKURENCIJA, TRŽIŠNA KONCENTRACIJA I INDIKATORI PROFITABILNOSTI U BANKARSKOM SEKTORU I SEKTORU DOBROVOLJNIH PENZIJSKIH FONDOVA U REPUBLICI SRBIJI

Boban Stojanović\* i Zorana Kostić\*\*

Cilj ovog rada je da prikaže karakter veze između stepena tržišne koncentracije i profitabilnosti privrednih subjekata. Promena stepena koncentracije odražava se na promenu uslova konkurencije i konkurentski pritisak između učesnika na tržištu. Identifikovanjem aktuelnih trendova u bankarskom sektoru i sektoru dobrovoljnih penzijskih fondova u Republici Srbiji definisan je metodološki okvir i sprovedena je analiza konkurencije i tržišne koncentracije u ovim sektorima. Empirijsko istraživanje, bazirano na relevantnoj bazi podataka za period 2007-2017. godina, ima za cilj testiranje hipoteze da visoka koncentracija na tržištu dovodi do povećanja vrednosti odgovarajućeg indikatora profitabilnosti. Uz uvažavanje specifičnosti posmatranih sektora, rezultati do kojih se došlo tokom istraživanja upućuju na naizgled kontradiktorne zaključke. S jedne strane, zadovoljavajući konkurentski pritisak između banaka i odsustvo koncentracije na tržištu u dužem vremenskom periodu dovode do rasta odgovarajućih indikatora profitabilnosti (prinosa na aktivu – *Return on Assets*, *ROA* i prinosa na capital – *Return on Equity*, *ROE*). S druge strane, trend održavanja visoke koncentrisanosti sektora dobrovoljnih penzijskih fondova prati pozitivan trend kretanja vrednosti pokazatelja koji odražava vrednost investicione jedinice sistema (*FOND<sub>ex</sub>*).

**Ključne reči:** konkurencija, koncentracija, indikatori profitabilnosti, Herfindal-Hiršmanov Indeks, Racio koncentracije, politika zaštite konkurencije.

## Uvod

Afirmacija ekonomskih analiza u oblasti politike zaštite konkurencije dobija posebno na značaju i aktuelnosti u savremenom poslovnom okruženju. Imajući u vidu da je koncentracija kojom se bitno narušava konkurencija na bazi jačanja dominantnog položaja na tržištu zabranjena, brojne empirijske evaluacije stvaraju dobru osnovu za primenu adekvatnih antimonopolskih mera. Uloga

---

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

\*\* Student doktorskih studija na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Nišu, e-mail: zoksinis@gmail.com

ekonomske politike u stvaranju konkurentnih tržišnih struktura je značajna, jer se smanjivanjem stepena tržišne koncentracije i uklanjanjem barijera za ulazak i izlazak, može uticati na smanjenje profitabilnosti privrednih subjekata. Uz to, privredni subjekti nisu samo pasivni akteri čije ponašanje zavisi od strukture tržišta, već su aktivni učesnici u stvaranju konkurentnih uslova. Ne treba zanemariti stav da je tržišna struktura rezultat strateških interakcija između učesnika.

Analiza dinamike institucionalnih promena u kontekstu njihovog doprinosa podsticanju konkurentnih tržišnih struktura upućuje na to da je nedovoljan stepen razvijenosti i efikasnosti insitucija jedan od ključnih faktora koji utiče na postojanje visoko koncentrisanih tržišta. Visok stepen transparentnosti u radu institucija jedan je od potrebnih uslova za javno zagovaranje konkurencije i ostvarivanje poželjnog konkurentskog pritiska. Praćenje i regulisanje visokog stepena koncentracije u pojedinim sektorima zahteva sistemski pristup i aktivnu ulogu Komisije za zaštitu konkurencije. (Stojanović, Radukić & Kostić, 2016) U skladu sa različitim pristupima analizi odnosa između tržišne strukture i ostvarenih performansi, sveobuhvatnim sektorskim analizama treba dati preporuke kreatorima javnih politika da proaktivnim pristupom treba postići veću ekonomsku efikasnost i stvoriti efektivnu konkurenciju između učesnika.

Polazna hipoteza u radu definisana je na sledeći način: Visoka koncentracija na tržištu dovodi do povećanja vrednosti indikatora profitabilnosti. Posledično, visoka koncentracija utiče i na nekonkurentno ponašanje privrednih subjekata, ali o tome neće biti reči jer ova problematika značajno prevazilazi okvire rada.

Stukturu rada čini pet delova. Nakon uvoda, u drugom delu rada dat je pregled odabrane relevantne domaće i strane literature iz ove oblasti. U trećem delu rada prikazan je metodološki okvir istraživanja. Četvrti deo rada sadrži rezultate empirijskog istraživanja i diskusiju istih. Predmet analize ovog dela rada su bankarski sektor i sektor dobrovoljnih penzijskih fondova u Republici Srbiji. Peti deo rada sumira ključke zaključke do kojih se došlo tokom istraživanja.

## **Pregled literature**

Maksimiranje profita je cilj koji na adekvatan način opisuje ponašanje savremenih preduzeća. Na tržištima na kojima postoji konkurencija, maksimiranje profita je odraz racionalnog ponašanja. Istraživanja pokazuju da su preduzeća koja se suočavaju sa jakim konkurentskim pritiskom više

orijentisana ka maksimiranju profita od onih koja posluju u uslovima u kojima konkurentki pritisak nije toliko prisutan.

U savremenoj ekonomskoj teoriji, prihvaćen je stav neoklasičara o kauzalitetu odnosa tržišna struktura - tržišno ponašanje - tržišni rezultat. Paradigma struktura - ponašanje - performanse (*Structure – Conduct – Performance, SCP*) jedna je od najčešće testiranih hipoteza u literaturi iz oblasti tzv. industrijske organizacije. Ona ukazuje da koncentracija učesnika na strani ponude, uz postojanje prepreka za ulazak na tržište, dovodi do nadprosečnih profita. Kontekst debate o uzročnosti veze između strukture tržišta, ponašanja preduzeća i performansi datira od tridesetih godina dvadesetog veka kada su se pojavila prva ekonometrijska istraživanja u ovoj oblasti.

Pozitivna veza između tržišne koncentracije i profitabilnosti upućuje na mogući zaključak da privredni subjekti zloupotrebom tržišne moći nastoje da maksimiraju profit. Međutim, ne treba zanemariti činjenicu da postoji pozitivna veza između ekonomije obima, odnosno visoke efikasnosti vođenja preduzeća i visoke profitabilnosti. Demesec (Demsetz, 1973) ukazuje da koncentracija na tržištu nije slučajna, već da je rezultat postignute efikasnosti vodećih preduzeća. Iz ovoga proizilazi da su koncentrisana tržišta posledica intenzivne konkurencije između učesnika.

Veliki broj istraživača je u periodu od 1965. do 1980. godine fokus stavio na vezu između tržišnog učešća pojedinačnih preduzeća i profitne stope. Rezultati do kojih se došlo ukazali su na postojanje jake statistički značajne veze između ovih varijabli. (opširnije videti: Mueller, 1990; Scherer & Ross, 1991; Shepherd, 1997) Jaka veza između strukture tržišta i profitabilnosti se može tumačiti kroz prizmu tržišne moći. Naime, predstavnici Čikaške škole su tvrdili da se struktura tržišta, koja se prati preko veza između koncentracije i cena s jedne strane, i tržišnog učešća i profitne stope, s druge strane, odražava na visok nivo performansi. Statistički značajan pozitivan uticaj promene tržišnog učešća na promenu stopu poslovnog dobitka privrednih subjekata potvrđen je na tržištu piva Srbije. S obzirom na to da je ovo tržište visoko koncentrisano, svako povećanje tržišnog učešća povećava i stopu poslovnog dobitka, i obrnuto. (Stojanović & Kostić, 2013)

Bankarski sektor je često predmet empirijske provere očekivanog odnosa između strukture lokalnog tržišta, ponašanja i performansi banke. Smirlok (Smirlock, 1985) je na bazi uzorka od 2700 bankarskih jedinica u periodu od 1973-1978. godine zaključio da postoji pozitivna veza između tržišnog učešća i profitabilnosti, ali ne i između tržišne strukture i profitabilnosti. Prema *SCP* paradigmi, kada su resursi na tržištu koncentrisani, prećutno ili otvoreno dogovaranje između banaka može dovesti do monopolskih profita. Međutim, postojanje ulaznih barijera je od ključnog značaja za validnost ove paradigme. U

odsustvu ulaznih barijera, svako preduzeće na visoko koncentrisanom tržištu može biti u stanju da primenjuje monopolske cene u značajnom vremenskom periodu. To znači da nedovoljne regulatorne barijere za ulazak na tržište, mogu osporiti vezu struktura - performanse na bankarskim tržištima, *ceteris paribus*. Najranija testiranja SCP paradigme na banakrskom tržištu koriste podatke o profitabilnosti i primenjuju regresioni model (*ordinary least squares, OLS regression*):

$$PROFIT_i = a_0 + a_1 CONC_j + \sum_{p=2}^P a_p Z_{ij} + \varepsilon_i \quad p = 2, \dots, P$$

gde je:

*PROFIT* računovodstvena mera performansi (*Return on Assets, ROA* ili *Return on Equity, ROE*) za *i* instituciju,

*CONC* je zamena za ratio koncentracije vodećih preduzeća (*CR<sub>n</sub>*) ili Herfindal-Hiršmanov indeks (*HHI*) za *j* tržište,

*Z<sub>ij</sub>* se odnosi na kontrolu rizika i troškova pojedinačne banke i predstavlja faktor tržišne tražnje. Hipoteza je potvrđena ukoliko je  $a_0 > 0$  i tada važi da struktura tržišta utiče na ekonomske performanse banke. (Frame & Kamerschen, 1997, 9-22)

Istraživanje koje je sprovedeno na uzorku od 974 preduzeća iz 42 industrije, predstavlja prvu sveobuhvatnu studiju o odnosu struktura - ponašanje - performanse u Indiji. (Kambhampati, 1996) Kao ključna determinanta strukture u modelu je korišćen ratio koncentracije koji zavisi od tehničkih faktora, performansi, ponašanja i državne politike, koja presudno utiče na lakoću ulaska na tržište. Koristeći prilagođeni model za merenje koncentracije, došlo se do zaključka da je u periodu od 1975-1985. godine došlo do smanjenja koncentracije na tržištu i da je na to presudno uticao rast tražnje. Istražujući da li su preduzeća koja posluju na visoko koncentrisanim tržištima efikasnija, rezultati su pokazali da postoji funkcionalna zavisnost između profitabilnosti vodećeg preduzeća na tržištu, s jedne strane, i visine tržišnog učešća (pojedinačnog i kumulativnog za tri najveća preduzeća), s druge strane. Istraživanje je pokazalo da ratio koncentracije vodećih preduzeća na tržištu ne utiče značajno na visinu profita vodećeg preduzeća, ali značajno utiče na profitabilnost čitave industrije. Tačnije, pozitivna i statistički značajna veza između efikasnosti i profitabilnosti postoji u visoko koncentrisanim industrijama. Ratio koncentracije može biti nepouzdan pokazatelj ukoliko dolazi do čestih promena vodećeg preduzeća na visoko koncentrisanim tržištima, što se u praksi retko dešava. Na profitabilnost preduzeća na visoko koncentrisanim tržištima utiče i veličina preduzeća, odnosno stopa rasta stalne imovine preduzeća. Na bazi interpretacije dobijenih rezultata prevladava mišljenje da adekvatna primena politike zaštite

konkurencije treba da promoviše alokativnu efikasnost, dinamičku dimenziju konkurencije i suzbije zloupotrebu dominantnog položaja.

Brojna su ispitivanja stepena korelacije između nivoa koncentracije i stepena konkurencije na bankarskim tržištima. Istraživanje koncentracije bankarskog sektora je posebno važno za zemlje u tranziciji koje su pokrenule proces liberalizacije dozvoljavajući stranim bankama da uđu tržišta, sa mogućim značajnim implikacijama na uslove konkurencije na tom tržištu. Studija koja je analizirala bankarske sektore Srbije, Hrvatske, Rumunije i Češke Republike pokazala je sledeće: a) dinamička analiza stepena koncentracije u periodu od 2009-2014. godine merena Hiršman-Herfindalovim indeksom (*HHI*) i koeficijentom koncentracije  $n$  vodećih preduzeća ( $CR_n$ ) utvrdila je da je stepen koncentracije najniži u Srbiji, a najviši u Hrvatskoj; b) na bazi razlike između aktivne i pasivne kamatne stope, došlo se do zaključka da je bankarsko tržište u Češkoj najmanje profitabilno. Najveće vrednosti ovog indikatora u periodu od 2009. do 2011. godine zabeležene su u Hrvatskoj, dok je u 2012. godini raspon kamatnih stopa bio isti za Srbiju i Hrvatsku.

U slučaju Srbije, paradigma struktura-ponašanje-perfmanse je dokazana, uprkos tome što je prisutan nizak nivo koncentracije, raspon kamatnih stopa je veoma visok, što se objašnjava time da postoji moguća saradnja između učesnika na tržištu i saglasnost oko cenovne politike. U slučaju Češke, niska profitabilnost nije praćena niskom koncentracijom tako da postoji mogućnost da su učesnici bili uključeni u rat cenama koji se odrazio na smanjenje profitabilnosti. Za razliku od ovih rezultata, potvrda paradigme struktura - ponašanje - performanse (*SCP*) u Hrvatskoj mogla se intuitivno očekivati jer je bankarski sektor pokazao najviši stepen koncentracije među analiziranim zemljama i vrednost kamatnog spreda je bila vrlo visoka. Analiza bankarskog sektora u Rumuniji je pokazala da veza između koncentracije i profitabilnosti gotovo zanemarljiva. (Lončar, Đorđević, Lazić, Milošević & Rajić 2016)

## Metodologija istraživanja

Osnovni cilj empirijskog dela rada je da testira validnost teorijski izvedenih zaključaka o vezi između stepena koncentracije na tržištu i profitabilnosti, kao jedne od ključnih indikatora poslovnih performansi savremenih privrednih subjekata. S tim u vezi, razmatrani su uslovi konkurencije i stepen koncentracije u bankarskom sektoru i sektoru dobrovoljnih penzijskih fondova u Republici Srbiji.

Uslovi konkurencije na posmatranim tržištima praćeni su na osnovu broja i strukture učesnika odnosno seta odabranih indikatora. Tržišna koncentracija je merena korišćenjem Herfindal-Hiršmanovog indeksa (*HHI*), koji je zbirni pokazatelj, i Racija koncentracije  $n$  vodećih preduzeća ( $CR_n$ ), koji pripada gupi



parcijalnih indikatora. Imajući u vidu specifičnosti svakog od analiziranih sektora u analizi su korišćeni različiti indikatori profitabilnosti. Ključni pokazatelji profitabilnosti u bankarskom sektoru su: prinos na aktivu (*Return on Assets, ROA*) i prinos na kapital (*Return on Equity, ROE*).

Uz uvažavanje ograničenja indikatora, za praćenje profitabilnosti u sektoru dobrovoljnih penzijskih fondova odabran je *FONDex* indeks koji se koristi praćenje vrednosti investicione jedinice. Ovaj pokazatelj predstavlja indikator trenda kretanja sistema dobrovoljnih penzijskih fondova i podrazumeva vrednost investicione jedinice koju bi imao (imaginarni) fond koji predstavlja skup svih fondova koji posluju u Srbiji. Vremenski period u kome se praćena promena koncentrisanosti bankarskog sektora i sektora odbrovoljnih penzijskih fondova je od 2007. do 2017. godine. U analizi su korišćeni zvanični podaci Narodne banke Srbije.

## **Rezultati empirijskog istraživanja i diskusija**

U nastavku rada sprovedena je empirijska analiza teorijski izvedenih zaključaka o vezi između stepena koncentracije na tržištu i profitabilnosti u bankarskom sektoru i sektoru dobrovoljnih penzijskih fondova u Republici Srbiji. Osnovi ciljevi ovog dela rada su: a) analiza uslova konkurencije praćenjem strukture pojedinačnih tržišta; b) utvrđivanje trendova u kretanju tržišne koncentracije merene opšte prihvaćenim pokazateljima; c) merenje profitabilnosti korišćenjem odabranih indikatora prilagođenih prirodi posmatranih sektora.

Uvažavajući preporuke koje su dali Maksimović i Kostić, a koje se odnose na to da samostalna primena pokazatelja koncentracije nije dovoljna i da je treba dopuniti i kvalitativnim podacima o karakteristikama tržišta, industrijskoj tradiciji, visini ulaznih barijera, ponašanju učesnika i slično, u nastavku rada su nakon kvantitativne analize izvedeni kvalitativni zaključci o prirodi posmatrane veze. Ovo je važno zbog toga što samo sveobuhvatna ekonomska analiza koncentrisanosti tržišta može omogućiti izbor adekvatnih antimonopolskih mera. (Maksimović & Kostić, 2012)

### **Merenje tržišne koncentracije i profitabilnosti u bankarskom sektoru**

#### ***Broj i struktura učesnika***

Prema podacima Narodne banke Srbije, na kraju 2017. godine bankarski sektor Srbije je činilo 30 banaka koji su imale dozvolu za rad . Organizacionu

mrežu činila je 1.671 poslovna jedinica koja obuhvata sve oblike delova poslovne mreže: centrale, filijale, ekspoziture, šaltere i druge poslovne jedinice. Na kraju trećeg tromesečja 2017. godine bankarski sektor Republike Srbije zapošljavao je 23.342 radnika što ukazuje na trend smanjenja ukupnog broja zaposlenih, kao direktna posledica većeg smanjenja broja zaposlenih kod 13 banaka nego povećanja broja zaposlenih kod 14 banaka. Što se tiče mreže poslovnih jedinica, kod četiri banke zabeleženo je veće smanjenje broja poslovnih jedinica, u poređenju sa povećanjem broja poslovnih jedinica u pet banaka. Banke u većinskom vlasništvu domaćih lica (privatnih lica i Republike Srbije) ostvaruju tržišno učešće od oko 24% u ukupnoj bilansnoj sumi bankarskog sektora, odnosno oko 23% u ukupnom kapitalu bankarskog sektora. Posledično, učešće banaka u većinskom vlasništvu stranih lica iznosi oko 75% u odnosu na bilansnu sumu i oko 77% u odnosu na kapital. Dominantno učešće u bankarskom sektoru Srbije imaju banke poreklom iz Italije (2), Austrije (2), Grčke (3) i Francuske (2), sa kumulativnim tržišnim udelom od preko 60%. U Tabeli 1 je dat pregled odabranih indikatora bankarskog sektora Srbije u 2017. godini.

**Tabela 1** Struktura bankarskog sektora Srbije u 2017, prema odabranim indikatorima (u mlrd RSD, u %)

	broj	Aktiva		Kapital		Mreža		Zaposleni	
		iznos	učešće	iznos	učešće	br. poslovnih jedinica	učešće	broj	učešće
Banke u vlasništvu domaćih lica	9	795	24,2%	155	23,4%	579	34,6%	6.761	29,0%
državne	6	539	16,4%	85	12,8%	437	26,2%	5.240	22,4%
privatne	3	256	7,8%	70	10,6%	142	8,5%	1.521	6,5%
Banke u vlasništvu stranih lica	21	2.498	75,8%	508	76,6%	1092	65,4%	16.581	71,0%
Ukupno bankarski sektor	30	3.293	100,0%	663	100,0%	1671	100,0%	23.342	100,0%

Izvor: Autori, prema podacima Narodne banke Srbije iz 2017.

### *Merenje tržišne koncentracije*

Herfindal-Hiršmanov indeks se računa kao suma kvadrata tržišnih učešća pojedinačnih banaka u određenoj kategoriji (ukupna aktiva, ukupni krediti, ukupni depoziti i ukupni prihodi banke). Granična vrednost ovog pokazatelja je 1800. Vrednosti *HHI* u rasponu između 1000 i 1800 ukazuju na postojanje

umerene koncentracije na tržištu, dok vrednosti indeksa veće od 1800 ukazuju na izraženu koncentraciju na tržištu.

**Tabela 2** Pokazatelji tržišne koncentracije

<i>Racio koncentracije 5 vodećih banaka (CR<sub>5</sub>)</i>	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007
Aktiva	55,3	54,9	54,3	53,6	50	47	46	46	46,57	45,2*	44,1*
Ukupni krediti	51,8	51,6	53,5	53,4	52,4	50	46	45	46,32	44,5	43,6
Ukupni depoziti	55,6	54,7	53,9	52,3	49,8	49	48	49	51,88	49,4	46,7
Ukupni prihodi	49,5	54,2	50,7	50,2	51,5	52	50	46	48,56	-	-
<i>Racio koncentracije 10 vodećih banaka (CR<sub>10</sub>)</i>	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007
Aktiva	77,4	77,5	76,7	76,3	73,6	72	70	69	69,44	68,7*	65,7*
Ukupni krediti	75,2	74,7	75,6	75,0	74,9	72	70	69	69,78	66,9	67,5
Ukupni depoziti	78,4	78,5	78,5	77,8	74,6	73	72	72	72,37	72,7	65,8
Ukupni prihodi	75,7	77,8	76,2	74,8	76,1	75	73	71	71,45	-	-
<i>Herfindal-Hiršmanov indeks (HHI)</i>	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007
Aktiva	812	812	800	786	716	673	647	637	654	617*	592*
Ukupni krediti	744	735	768	748	747	693	654	642	667	608	559
Ukupni depoziti	825	835	830	814	766	741	722	717	768	705	628
Ukupni prihodi	710	841	733	723	775	809	690	650	698	-	-

Napomena: \*Merenje prema učešću u ukupnoj bilansnoj sumi

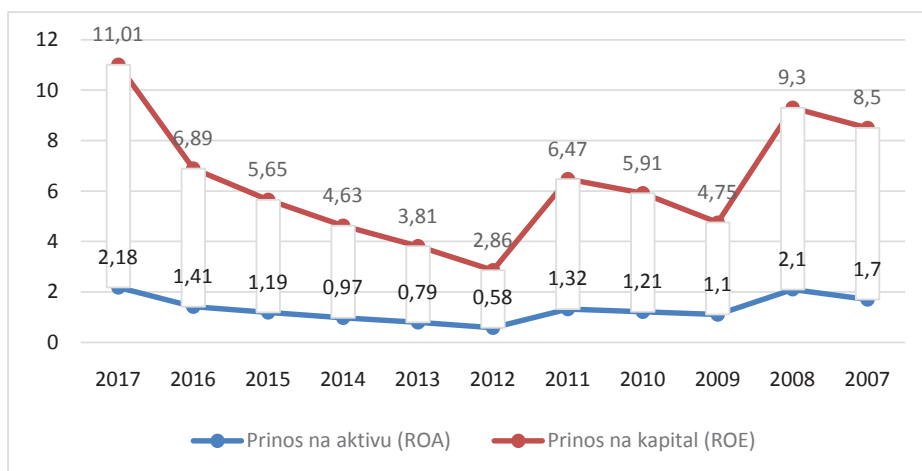
Izvor: Autori, prema podacima Narodne banke Srbije za kraj trećeg kvartala u posmatranim godinama

S obzirom da dobijene rezultate prikazane u Tabeli 2, može se zaključiti da bankarski sektor Srbije u poslednjih deset godina karakteriše odsustvo koncentracije u svim posmatranim kategorijama s obzirom da je vrednost Herfindal-Hiršmanovog indeksa manja od 1000 u čitavom analiziranom periodu. Niska tržišna koncentracija upućuje na to da postoji zadovoljavajući konkurentski pritisak između pojedinačnih banaka.

### *Merenje profitabilnosti*

Na kraju 2017. godine nastavljen je trend poboljšanja profitabilnosti banaka koje posluju u Republici Srbiji. Međutim, ukoliko se sagleda struktura ostvarenih rezultata, uočava se da je dobitak ostvarilo 25 banaka, dok je samo 5 banaka ostvarilo negativan finansijski rezultat, što posmatrano u apsolutnom iznosu predstavlja najmanji broj banaka sa iskazanim gubitkom posmatrano od 2005. godine. Posmatrano u relativnom iznosu, tržišno učešće navedenih 5 banaka može se oceniti kao statistički beznačajno jer iznosi samo 1,1%. Ne treba zanemariti činjenicu da gotovo 60% ukupnog dobitka bankarskog sektora ostvaruje pet najvećih banaka, dok s druge strane oko 65% ukupnog gubitka ostvaruje jedna banka.

Profitabilnost banaka prati se na osnovu vrednosti dva pokazatelja: prinosa na aktivu (ROA) i prinosa na kapital (ROE). Prema podacima za 2017. godinu, prinos na aktivu je iznosio 2,18%, odnosno za 0,77 procentnih poena više nego u trećem tromesečju 2016. godine. Prinos na kapital u trećem kvartalu 2017. godine bio je viši za 4,12 procentna poena u odnosu na isti period 2016. godine odnosno 11,01%.



**Slika 1** Vrednost indikatora profitabilnosti bankarskog sektora Srbije, u periodu 2007-2017.

Izvor: Autori, prema podacima Narodne banke Srbije iz 2017.

Na Slici 1 su prikazane vrednosti ključnih indikatora profitabilnosti bankarskog sektora i njihove promene u posmatranom desetogodinjem periodu. Na osnovu ostvarenih vrednosti odabranih pokazatelja može se videti da je od

2012. godine prisutan rastući trend kretanja kako prinosa na aktivu, tako i prinosa na kapital.

Na osnovu dobijenih rezultata može se konstatovati da je niska koncentracija na bankarskom tržištu u čitavom analiziranom periodu i zadovoljavajući konkurentski pritisak između pojedinačnih banaka praćen rastom indikatora profitabilnosti čitavog sektora. Ovaj zaključak se naročito odnosi na period od 2012-2017. godine u kome je evidentno izražen pozitivan trend u kretanju *ROA* i *ROE*. Moguće obrazloženje ovakvog kretanja treba tražiti u novim digitalnim trendovima, diferzifikovanoj ponudi bankarskih proizvoda, koordinisanim cenovnim politikama, ali i procesima spajanja i preuzimanja koji postaju sve češći na bankarskom tržištu Srbije.

## **Merenje tržišne koncentracije i profitabilnosti u sektoru dobrovoljnih penzijskih fondova**

### ***Broj i struktura učesnika***

Na kraju 2017. godine na tržištu dobrovoljnih penzijskih fondova poslovala su četiri društva koja su upravljala imovinom sedam dobrovoljnih penzijskih fondova, jedna kastodi banka i pet banaka koje obavljaju ulogu posrednika u poslovanju (*Raiffeisen banka a.d., Beograd, Societe Generale banka Srbija a.d., Beograd, NLB banka a.d., Beograd, Addiko Bank a.d., Beograd u Sberbank a.d., Beograd*). Prema podacima Narodne banke Srbije, u ovom sektoru zaposleno je 125 lica u društvima za upravljanje i izdate su 733 dozvole za obavljanje poslova agenta prodaje. Na kraju 2017. godine vrednost neto imovine društava iznosila je preko 36 milijardi dinara. Na visinu neto imovine dominantno utiču neto uplate sredstava u fondove (ukupna uplata umanjena za naknadu prilikom uplate), isplate sredstava iz fondova i dobit od ulaganja fondova. Fondovi se prema visini neto imovine koju poseduju u odnosu na visinu ukupne neto imovine sektora mogu klasifikovati na male, srednje i velike. U 2017. godini po dva fonda pripadala su grupama „veliki” i „srednji” sa tržišnim učešćem od oko 96%, dok je lider na tržištu imao udeo od oko 41%.

U Tabeli 2 je data struktura tržišta dobrovoljnih penzijskih fondova prema odabranim indikatorima. Od 2015-2017. godine struktura na tržištu se nije menjala posmatrano prema veličini učesnika. S druge strane, prisutan je pozitivan trend kretanja broja korisnika usluga dobrovoljnog penzionog osiguranja u čitavom desetogodišnjem periodu. Međutim, kada je u pitanju broj aktivnih korisnika ovih usluga, zapaža se oscilatorni trend u kretanju vrednosti ovog indikatora.

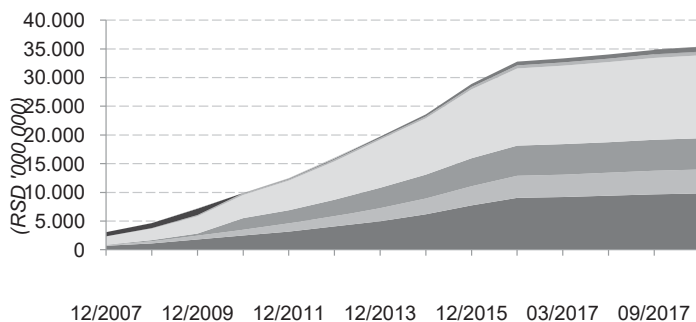
**Tabela 2** Struktura tržišta prema odabranim indikatorima u periodu 2007-2017.

Učešće u neto imovini (u %)	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Veliki (20 i više)	3	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2
Srednji (5-19,99)	-	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2
Mali (0-4,99)	4	6	5	4	5	5	2	2	3	3	3
Broj ugovora (u hiljadama)	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	159	201,6	215,7	220,4	234,4	240,4	244,5	252,1	258,1	250,5	253,9
Broj korisnika (u hiljadama)	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	-	156,0	165,2	166,8	174,9	179,8	183,5	188,0	190,5	183,6	185,4
Učešće aktovnih korisnika u ukupnom broju	-	41,6%	36,0%	43,9%	35,1%	30,5%	30,3%	31,3%	28,5%	28,8%	33,6%

Izvor: Sistematizacija autora prema podacima Narodne banke Srbije

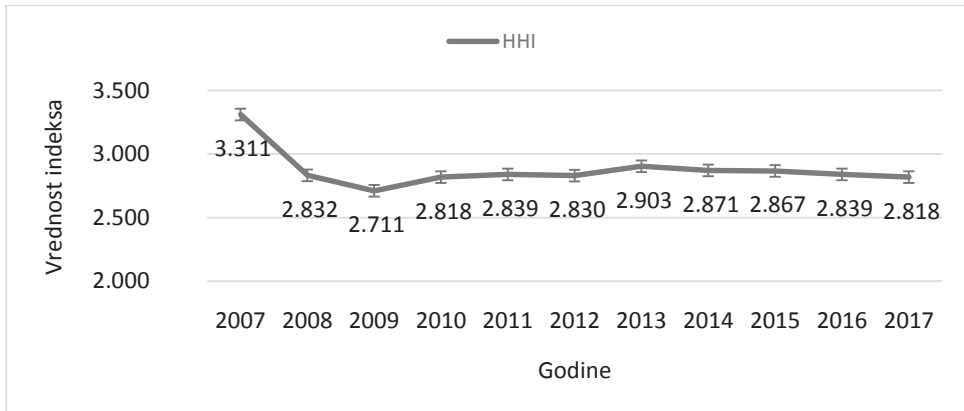
### Merenje tržišne koncentracije

Tržišna koncentracija u sektoru dobrovoljnih penzijskih fondova u Republici Srbiji, utvrđena prema visini učešća u ukupnoj neto imovini, merena je Herfindal-Hiršmanovim indeksom.

**Slika 2** Neto imovina dobrovoljnih penzijskih fondova, u periodu 2007-2017.

Izvor: Autori, prema podacima Narodne banke Srbije

Na kraju 2017. vrednost ovog pokazatelja iznosila je 2,818 poena i jednaka je vrednosti iz 2010. godine. Kako se vrednosti ovog pokazatelja tržišne koncentracije u desetogodišnjem periodu od 2007. do 2017. godine kreću oko 2.800, može se izvesti zaključak da je na tržištu prisutna visoka koncentracija. Najveća koncentracija zabeležena je u 2007. godini kada je vrednost *HHI* iznosila 3.311, dok je najmanji stepen koncentrisanosti ovog tržišta bio 2009. godine (*HHI* = 2.711).



**Slika 3** Koncentracija merena Herfindal-Hiršmanovim indeksom, u periodu 2007-2017.

*Izvor:* Autori, prema podacima Narodne banke Srbije

Zaključak da se radi o koncentrisanom tržištu možemo izvući i na osnovu vrednosti Racija koncentracije pet vodećih preduzeća u periodu 2007-2017. godine.

U 2013. godini zabeležena je najveća vrednost ovog pokazatelja s obzirom da je su vodeća preduzeća činila 98,69% ( $CR_5$ ), dok je najmanja koncentracija bila u prvom analiziranom periodu, 2007. godine ( $CR_5=73,03\%$ ). Podaci o tržišnom učešću četiri vodeća preduzeća ne razlikuju se značajno od podataka o kumulativnom učešću pet vodećih učesnika s obzirom da granično preduzeće ostaruje relativno mali udeo na tržištu (videti Tabelu 3).

### *Merenje profitabilnosti*

*FONDex* indeks je indikator koji se koristi za uporednu analizu kretanja vrednosti investicionih jedinica. Indeks predstavlja jedinstveni pokazatelj trenda kretanja sistema dobrovoljnih penzijskih fondova i podrazumeva vrednost investicione jedinice koju bi imao (imaginarni) fond koji predstavlja skup svih fondova koji posluju u Srbiji.

**Tabela 3** Koncentracija na kraju perioda merena Racijom koncentracije pet vodećih učesnika, u periodu 2007-2017.

Tržišno učešće u % mereno neto imovinom	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Generali Basic	22,03	23,28	24,66	25,03	25,21	25,29	25,08	26,12	26,69	27,51	27,68
Raiffeisen Future	4,01	8,05	8,98	10,45	11,26	11,27	11,62	11,69	11,57	11,74	11,78
DDOR Garant Ekvilibrio	1,93	4,38	5,31	20,16	18,61	17,75	18,03	17,64	16,88	16,00	15,39
Dunav	47,30	43,03	41,89	40,88	41,56	41,76	42,55	41,67	41,59	41,01	40,84
Generali Index	0,76	1,61	2,08	2,03	1,29	1,43	1,42	1,40	1,46	1,62	1,85
<b>Racio koncentracije (CR<sub>4</sub>)</b>	<b>72,27</b>	<b>78,74</b>	<b>80,84</b>	<b>96,52</b>	<b>96,65</b>	<b>96,07</b>	<b>97,27</b>	<b>97,12</b>	<b>96,73</b>	<b>96,26</b>	<b>95,69</b>
<b>Racio koncentracije (CR<sub>5</sub>)</b>	<b>73,03</b>	<b>80,35</b>	<b>82,92</b>	<b>98,55</b>	<b>97,94</b>	<b>97,50</b>	<b>98,69</b>	<b>98,52</b>	<b>98,19</b>	<b>97,88</b>	<b>97,54</b>

Izvor: Autori, prema podacima Narodne banke Srbije

Vrednost *FOND<sub>ex</sub>*-a se izračunava na dnevnom nivou, a vrednost na određeni dan dobija se množenjem vrednosti indeksa na prethodni radni dan i ponderisanim prosekom lančanih indeksa vrednosti investicionih jedinica za svaki fond. Kao ponder se uzima neto vrednost imovine fonda, te je u skladu sa tim i uticaj vrednosti investicione jedinice svakog fonda na formiranje vrednosti *FOND<sub>ex</sub>*-a srazmeran njegovom tržišnom učešću. Vrednost ovog indeksa računa se od 15. novembra 2006. godine, dan kada je prvi dobrovoljni penzijski fond počeo sa radom, a početna vrednost *FOND<sub>ex</sub>*-a iznosila je 1000. (Narodna banka Srbije, 2018) Vrednost ovog pokazatelja računa se upotrebom sledeće formule:

$$FOND_{ex}(t) = FOND_{ex}(t-1) \frac{\sum_{i=1}^n \frac{IJ(i,t)}{IJ(i,t-1)} NI(i,t)}{\sum_{i=1}^n NI(i,t)}$$

gde je:

*FOND<sub>ex</sub>(t)* - vrednost indeksa *FOND<sub>ex</sub>* na dan *t*

*FOND<sub>ex</sub>(t-1)* - vrednost indeksa *FOND<sub>ex</sub>* na dan *t-1*

*n* - broj dobrovoljnih penzijskih fondova koji posluju na dan *t*

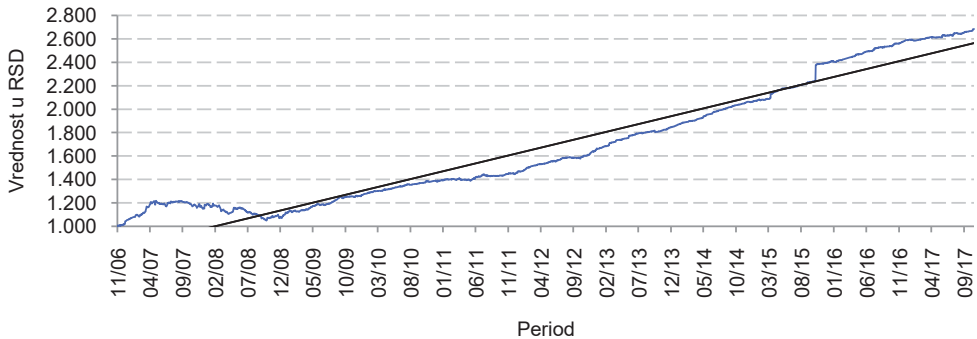
*IJ(i,t)* - vrednost investicione jedinice fonda *i* na dan *t*

*IJ(i,t-1)* - vrednost investicione jedinice fonda *i* na prethodni radni dan u odnosu na dan *t*

*NI(i,t)* - neto vrednost imovine fonda *i* na dan *t*

*FOND<sub>ex</sub>(t<sub>0</sub>)* - vrednost indeksa *FOND<sub>ex</sub>* na početni dan izračunavanja (15.11.2006)





**Slika 4** Vrednost  $FOND_{ex-a}$ , u periodu 2007-2017.

Izvor: Autori, prema podacima Narodne banke Srbije

Na Slici 4 možemo videti evidentan rastući trend vrednosti ovog indikatora u posmatranom periodu. Međutim, imajući u vidu metodologiju obračuna vrednosti ovog pokazatelja vredno je istaći da: a) kretanje vrednosti indeksa (investicionih jedinica) u prošlosti ne predstavljaju garanciju budućih rezultata; b) procentualna promena  $FOND_{ex-a}$  u odnosu na neki prethodni period značajnija je od njegove apsolutne vrednosti u datom trenutku; c)  $FOND_{ex}$  po svojoj strukturi nije namanjen za poređenje sa vrednostima investicionih jedinica pojedinačnih fondova. Viša ili niža vrednost investicione jedinice u odnosu na  $FOND_{ex}$  ne ukazuje na bolje odnosno lošije performanse fonda; d)  $FOND_{ex}$  nije namenjen za donošenje investicionih odluka, i ne predstavlja indeks na osnovu kojeg se, upoređivanjem sa kretanjem vrednosti investicionih jedinica, mogu identifikovati nadprosečne ili ispodprosečne performanse fondova; e) za adekvatno poređenje ostvarenih prinosa između fondova potrebno je raspolagati informacijama o strukturi odnosno stepenu rizičnosti ulaganja imovine tih fondova. (Narodna banka Srbije, 2018)

Na osnovu sprovedene analize može se izvući zaključak da se radi o visoko koncentrisanom sektoru, s obzirom na preračunate vrednosti odabranih pokazatelja ( $HHI$  i  $CR_n$ ). Trend održavanja visoke koncentrisanosti sektora praćen je pozitivnim trendom kretanja vrednosti odabranog pokazatelja ( $FOND_{ex}$ ) koji odražava smer kretanja sistema odbrovoljnih penzijskih fondova. Pozitivan trend  $FOND_{ex}$  - a je naročito izražen u periodu od 2008. do 2017. godine, što potvrđuje stav da se visoka koncentracija na tržištu dobrovoljnih penzijskih fondova odražava pozitivno na vrednost investicione jedinice sistema.

## Zaključak

Uvažajući definisan cilj rada i polaznu hipotezu da visoka koncentracija na tržištu dovodi do povećanja vrednosti indikatora profitabilnosti, u radu je dat teorijski i empirijski prikaz ove veze. Posmatrajući uslove konkurencije na pojedinačnim tržištima preko odabranih indikatora, utvrđivanjem trendova u kretanju tržišne koncentracije merene opšte prihvaćenim pokazateljima i merenjem profitabilnosti, data je uporedna analiza bankarskog sektora i sektora dobrovoljnih penzijskih fondova u Srbiji.

Pridržavajući se ustanovljenog metodološkog okvira i uvažavajući specifičnosti bankarskog sektora i sektora dobrovoljnih penzijskih fondova, rezultati do kojih se došlo tokom istraživanja upućuju na naizgled kontradiktorne zaključke. S jedne strane, niska koncentracija na banakrskom tržištu u čitavom analiziranom periodu (2007-2017) i zadovoljavajući konkurentski pritisak između pojedinačnih banaka praćen je rastom indikatora profitabilnosti čitavog sektora. Ovaj zaključak se naročito odnosi na period od 2012-2017. godine u kome je evidentan izraženo pozitivan trend u kretanju odgovarajućih indikatora profitabilnosti (prinosa na aktivu - *Return on Assets*, *ROA* i prinosa na capital - *Return on Equity*, *ROE*). Moguće obrazloženje ovakvog kretanja treba tražiti u novim digitalnim trendovima, diferzifikovanoj ponudi bankarskih proizvoda, primenjenoj cenovnoj politici, ali i procesima spajanja i preuzimanja koji postaju sve češći na bankarskom tržištu Srbije. S druge strane, sprovedena analiza u sektoru dobrovoljnih penzijskih fondova ukazuje da se radi o visoko koncentrisanom sektoru, s obzirom na dobijene vrednosti odabranih pokazatelja koncentracije (*HHI* i *CR<sub>n</sub>*). Trend održavanja visoke koncentrisanosti sektora praćen je pozitivnim trendom kretanja vrednosti odabranog pokazatelja *FOND<sub>ex</sub>*, koji odražava smer kretanja sistema odbrovoljnih penzijskih fondova. Pozitivan trend *FOND<sub>ex</sub>* - a je naročito izražen u periodu od 2008. do 2017. godine, što potvrđuje stav da se visoka koncentracija na tržištu dobrovoljnih penzijskih fondova odražava pozitivno na vrednost investicione jedinice sistema.

Zaključci o prirodi veze između tržišne koncentracije i profitabilnosti učesnika ne mogu se izvoditi isključivo na osnovu rezultata kvantitativne analize. Veoma je važno uzeti u obzir faktore koji značajno mogu uticati na nivo ostvarenih performansi, među kojima se posebno ističu: način na koji je organizovana struktura tržišta, izraženost konkurentskog pritiska, postojanje barijera za ulazak na tržište i koordinaciju cenovnih politika. Rad može poslužiti kao osnova za dalja istraživanja u ovoj oblasti. Bilo bi zanimljivo modelirati zavisnost između stepena koncentracije i odgovarajućih indikatora profitabilnosti, ali i ispitati uticaj digitalnih trendova na obim i diferzifikaciju

ponude bankarskih usluga i usluga dobrovoljnih penzijskih fondova, kao i ponašanje korisnika ovih usluga.

### Zahvalnica

Ovaj rad je deo projekata osnovnih istraživanja (br. 44007 i 179066), koji finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

### Reference

1. Demsetz, H. (1973). Industry structure, market rivalry, and public policy. *The Journal of Law and Economics*, 16(1), 1-9.
2. Frame, W. S., & Kamerschen, D. R. (1997). The profit-structure relationship in legally protected banking markets using efficiency measures. *Review of Industrial Organization*, 12(1), 9-22.
3. Kambhampati, S. U. (1996). *Industrial Concentration and Performance: A Study of the Structure, Conduct, and Performance of Indian Industry*. Delhi: Oxford University Press.
4. Lončar, D., Đorđević, A., Lazić, M., Milošević, S., & Rajić, V. (2016). Interplay between market concentration and competitive dynamics in the banking sector: Evidence from Serbia, Croatia, Romania and the Czech Republic. *Ekonomika preduzeća*, 64(5-6), 332-346.
5. Maksimović, L., & Kostić, M. (2012). Limitations in the application of concentration indicators: Example of insurance market in Serbia, Croatia, Slovenia, Romania and Austria. *Ekonomika preduzeća*, 60(3-4), 199-205.
6. Mueller, D. C., ed. (1990). *The Dynamics of Company Profits: An International Comparison*. New York: Cambridge University Press.
7. Narodna banka Srbije (2017). Bankarski sektor u Srbiji - Izveštaj za treće tromesečje 2017. godine. Dostupno na: [https://www.nbs.rs/internet/latinica/55/55\\_4/kvartalni\\_izvestaj\\_III\\_17.pdf](https://www.nbs.rs/internet/latinica/55/55_4/kvartalni_izvestaj_III_17.pdf), Pristupljeno: 20.4.2018.
8. Narodna banka Srbije (2017). Sektor dobrovoljnih penzijskih fondova u Srbiji – Izveštaj za treće tromesečje 2017. godine. Dostupno na: [https://www.nbs.rs/internet/latinica/62/62\\_2/dpf\\_04\\_17.pdf](https://www.nbs.rs/internet/latinica/62/62_2/dpf_04_17.pdf), Pristupljeno: 20.4.2018.
9. Narodna banka Srbije (2018). Dostupno na: <https://www.nbs.rs/internet/latinica/62/fondex.html>, Pristupljeno: 20.4.2018.
10. Scherer, F. M., & D. Ross (1991). *Industrial Market Structure and Economic Performance*, 3rd edn. Boston: Houghton Mifflin.
11. Shepherd, W. G. (1997). *The Economics of Industrial Organization*, 4th edn. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

12. Smirlock, M. (1985). Evidence on the (Non) Relationship between Concentration and Profitability in Banking, *Journal of Money, Credit, and Banking*, 17, 69–83.
13. Stojanović, B., & Kostić, M. (2013). Competition policy and the impact of market structure on companies' profitability. *Ekonomika preduzeća*, 61(5-6), 325-338.
14. Stojanović B., Radukić, S. & Kostić, Z. (2016). Institucionalne promene u funkciji razvoja konkurentnih tržišnih struktura, *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, 141-155.

## **COMPETITION, MARKET CONCENTRATION AND PROFITABILITY INDICATORS IN THE BANKING SECTOR AND THE VOLUNTARY PENSION FUNDS SECTOR IN THE REPUBLIC OF SERBIA**

The aim of this paper is to show the nature of the relationship between the degree of market concentration and the profitability of business entities. The change in the degree of concentration reflects on the competition conditions in the market and the competitive pressure between the participants. By identifying current trends in the banking sector and the voluntary pension funds sector in the Republic of Serbia, a methodological framework was defined and an analysis of competition and market concentration in these markets was conducted. Empirical research, based on the relevant database for the period 2007-2017. has a goal to test the hypothesis that a high market concentration leads to an increase in value of the corresponding profitability indicator. Taking into account the specificities of the observed sectors, the results obtained during the research indicate a seemingly contradictory conclusion. On the one hand, satisfactory competitive pressure between banks and the absence of market concentration over longer period of time lead to the growth of appropriate profitability indicators (return on assets, ROA and return on equity, ROE). On the other hand, the trend of maintaining a high market concentration in the voluntary pension funds sector is accompanied by a favorable trend in the movement of indicator (FONDex) that reflects the value of an investment unit.

**Keywords:** competition, concentration, profitability indicators, Herfindal-Hirschman Index, Concentration ratio, competition policy.



# MESTO I ULOGA JAVNIH PREDUZEĆA U STRUKTURI SAVREMENIH TRŽIŠNIH PRIVREDA: POUKE ZA REPUBLIKU SRBIJU

**Dragan Petrović\*, Zoran Stefanović\*\* i Branislav Mitrović\*\*\***

Svedoci smo brojnih problema u funkcionisanju javnih preduzeća povezanih sa niskom efikasnošću, obilatim subvencijama i intervencijama države, političkim uticajem i tome slično. Takva situacija praćena je aktuelizacijom zahteva za sveobuhvatnom privatizacijom državnih preduzeća, inspirisanih tezom da država neadekvatno upravlja svojim vlasništvom, prevaljujući teret njihovog neefikasnog poslovanja na račun građana. Na drugoj strani, nesporno je da državna preduzeća na globalnom nivou još uvek ostvaravaju značajan udeo u stvaranju bruto domaćeg proizvoda, što poseban značaj ima u uslovima ekonomskih kriza. Činjenica da država u kriznim situacijama obilato koristi pomoć javnih preduzeća u sprovođenju antikriznih programa, najbolji je dokaz da državno vlasništvo, uprkos brojnim nedostacima i manjkavostima, još uvek ne predstavlja prevaziđenu formu svojine i način organizovanja ekonomske aktivnosti. U radu se razmatra mesto javnih preduzeća u strukturi savremenih tržišnih ekonomija, posebno s tačke gledišta ekonomske efikasnosti i aktuelnih pristupa izučavanju tržišnih i državnih propusta i nedostataka. Imajući u vidu sve glasnije zahteve za privatizacijom preduzeća u vlasništvu Republike Srbije, posebna pažnja posvećena je komparativnoj analizi efikasnosti javnih i privatnih preduzeća, sagledavanju mogućnosti njihove međusobne saradnje, kao i predlogu institucionalnih mera i aktivnosti umserenih na unapređenje poslovanja javnih preduzeća.

**Ključne reči:** javna preduzeća, privatizacija, političko tržište, alokaciona efikasnost

## Uvod

Deklarisane relativne prednosti privatnih preduzeća u pogledu efikasnosti u odnosu na javna preduzeća pokrenula su pitanje konačnog opredeljenja ekonomske nauke po pitanju najpodognijih i ekonomski superiornih formi vlasništva. Pobornici efikasnosti i ekonomske superiornosti privatne svojine svoju argumentaciju, između ostalog, temelje na brojnim empirijskim podacima o neefikasnom poslovanju javnih preduzeća, niskom kvalitetu usluga koje

---

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

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

\*\*\* Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, e-mail: branislav.mitrovic@eknfak.ni.ac.rs

pružaju, obilatim državnim subvencijama, zloupotrebi od strane vlasti i tome slično. Na drugoj strani, nemali broj ekonomista, polazeći od teoreme o neutralnosti vlasništva D. Sappingtona i Dž. Stiglica (Sappington & Stiglitz, 1987), ističe da ne postoji univerzalno pogodna forma svojine, koja bi nezavisno od konkretnih istorijskih uslova imala status superiorne forme vlasništva u svim privrednim granama i oblastima. Po navedenom shvatanju, činjenice o ekonomskoj efikasnosti privatnog vlasništva u određenim privrednim oblastima i granama, ne predstavljaju dovoljan dokaz da, u uslovima savremene globalne ekonomije, donesemo zaključak o neophodnosti potiskivanja državne svojine i mehanizma centralizovane regulacije.

Polazeći od potreba za što realističnijom interpretacijom mesta i uloge javnih preduzeća u strukturi savremenih tržišta, predmet istraživanja su perspektive javnih preduzeća u Republici Srbiji. Osnovni cilj je da se razmatranjem empirijskih podataka o državnom vlasništvu u vodećim tržišnim privredama, kao i ključnih obeležja poslovanja preduzeća u javnoj svojini Republike Srbije, ukaže da li je i u kojoj je meri javni sektor kod nas predimenzioniran. Paralelno s tim biće razmotren problem formiranja optimalnih proporcija između državnog i privatnog vlasništva, posebno s aspekta ekonomske opravdanosti njihove međusobne saradnje.

Shodno opredeljenom predmetu i postavljenom cilju istraživanja, osnovna hipoteza rada je da državno vlasništvo, uprkos brojnim nedostacima i manjkavostima, još uvek ne predstavlja prevaziđenu formu svojine i način organizovanja ekonomske aktivnosti. Imajući u vidu sve glasnije zahteve za okončanjem privatizacije preduzeća u vlasništvu Republike Srbije, posebna pažnja biće posvećena sagledavanju opravdanosti postojanja javnih preduzeća i analize institucionalnih mera neophodnih za unapređenje njihovog poslovanja.

### **Poređenje efikasnosti javnih i privatnih preduzeća**

Glavni problem prilikom poređenja efikasnosti javnih i privatnih preduzeća nalazi se u fundamentalnoj razlici ciljeva pomenutih vrsta preduzeća. Dok privatno preduzeće ima relativno usko definisane ciljeve efikasnosti koji se ogledaju u maksimizaciji profita, javna preduzeća imaju širi set ciljeva. Privatni preduzetnik organizuje proizvodnju sve dok tržišna cena nadmašuje troškove proizvodnje. Za razliku od toga, državna preduzeća mogu biti u obavezi da snabdevaju stanovništvo odgovarajućim proizvodima i uslugama čak i kada njihove cene ne pokrivaju troškove proizvodnje. Radi se zapravo o suštinskoj argumentaciji kojom se obrazlaže postojanje javnih preduzeća i njihova obaveza da na principu robnog egalitarizma obezbede dostupnost javnih usluga (energetskih, saobraćajnih, telekomunikacionih, komunalnih i dr.) svim

građanima (Arsić, 2015, 106). Otuda uticaj države na formiranje cena postoji kako u okolnostima kada državna preduzeća imaju monopolski položaj na tržištu tako i kada im je navodno ostavljena mogućnost formiranja viših cena nego što na to upućuju troškovi proizvodnje.

Poređenje efikasnosti državnih i privatnih preduzeća, između ostalog, uslovljeno je i time da li potrošače snabdevaju manje ili više jednorodnom produkcijom. Valja pomenuti i niz drugih faktora poput razlika u proizvodnom asortimanu, neujednačenosti strukture tržišne tražnje, neuporedivosti metoda obračuna troškova i tome slično. Usled ograničene konkurencije u uslovima postojanja nesavršenih konkurentskih odnosa, strategija upravljačkih struktura državnih preduzeća neretko je povezana sa donošenjem rutinskih i sa državnim zahtevima saglasnih odluka. Menadžeri takvih firmi posvećuju relativno manju pažnju inovacijama usmerenim na sniženje troškova proizvodnje, što upućuje na zaključak da poslovanje državnih preduzeća nije neizostavno povezano sa nastojanjem da se maksimizira profit (Estrin *et al*, 2009, 7).

Iako gotovo poluvekovne teorijske diskusije o osnovnim oblicima svojine još uvek nisu urodile donošenjem jednoznačnih zaključaka o njihovim prednostima i nedostacima, većina empirijskih istraživanja sprovedenih tokom druge polovine dvadesetog veka prednost ipak daje privatnim kompanijama. Tako, recimo, istraživanje efikasnosti više od 500 privatnih i državnih kompanija van područja SAD-a sprovedeno od strane Bordmana i Vajninga (Boardman & Vining, 1989, 29), pokazuje da su krupne industrijske firme sa mešovitim i državnim vlasništvom manje efikasne u poređenju sa odgovarajućim privatnim kompanijama. Niža efikasnost preduzeća u državnom vlasništvu potvrđena je i drugim empirijskim istraživanjima (Borcherding *et al*, 1982; Мюллер, 2007, 501-507).

Rezultati istraživanja pokazuju da privatne kompanije uglavnom posluju sa nižim troškovima proizvodnje u odnosu na javna preduzeća. Poslovanje privatnog sektora karakteriše češće plasiranje novih proizvoda na tržište i intenzivnija aktivnost na polju unapređenja kvaliteta proizvoda. Za razliku od privatnih kompanija, zaposleni u javnom sektoru nemaju posebnu motivaciju da povećavaju kvalitet javnih usluga, pošto se korisnici tih dobara - usluga ne tretiraju „potrošačima“ kao u privatnom sektoru, gde je zadovoljenje korisnika ključ opstanka proizvođača – pružalaca usluga (Krstić *et al*, 2011, 436). Jednostavno rečeno, manja izloženost menadžera javnih preduzeća dejstvu tržišne konkurencije, nedovoljna inicijativa i neophodnost relativno veće usklađenosti poslovanja sa adiministrativnim zahtevima i procedurama faktori su koji slabe podsticaje za snižavanje troškova i povećanje kvaliteta proizvoda.



## **Karakteristike javnih preduzeća u Republici Srbiji i neophodnost njihove reforme**

Javna preduzeća u Republici Srbiji dele slabosti javnih preduzeća koje postoje i u razvijenim zemljama, ali su one izraženije zbog nerazvijenih institucija i dugotrajne krize. Čitav državni sektor u Republici Srbiji decenijama je pod kontrolom politike (neposrednom i posrednom), što se ogleda u uticaju na određivanje cena, inemovanje upravljačkih struktura (top i srednjeg nivoa menadžmenta) i direktnom mešanju u sferu poslovnog odlučivanja. Otuda ne iznenađuje to što se javna preduzeća u Srbiji koriste za ostvarivanje fiskalnih i socijalnih ciljeva u znatno većoj meri nego što je to slučaj sa razvijenim tržišnim privredama. Niske cene nekih usluga, poput električne energije smanjuju investicije javnih preduzeća u modernizaciju i izgradnju novih kapaciteta, a na drugoj strani odvrćaju privatne investicije u proizvodnju struje. U javnim preduzećima se toleriše velika neproduktivna zaposlenost u cilju socijalnog zbrinjavanja građana. Međutim, posledice ovakve politike su preterani troškovi preduzeća, niske investicije, a u nekim slučajevima i visoke direktne i indirektno subvencije iz budžeta.

Poslovanje javnih preduzeća u Republici Srbiji definitivno odgovara teorijskim implikacijama „principal-agent“ problema, gde državnu kompaniju možemo označiti agentom koji treba da radi u interesu građana (principali). Međutim, polazeći od toga da u tzv. predstavničkim demokratijama stanovništvo ne glasa direktno o javnim dobrima i projektima, već o političkim akterima koji zastupaju ta dobra ili projekte, to se javna preduzeća mogu prilično otuđiti u odnosu na građane, njihova očekivanja i interese. Umesto da služe interesima građana, javna preduzeća tada postaju „plen“ političkih partija i pogodna forma prisvajanja renti od strane rukovodećih kadrova. Stoga nimalo ne čudi što su u Srbiji, kao relativno mladoj demokratiji, prisutne zloupotrebe javnih preduzeća u vidu prekomernog zapošljavanja, negativne selekcije kadrova, nepotizma, zapošljavanja partijskih aktivista, itd.

Navedeni problemi sa poslovanjem javnih preduzeća u Republici Srbiji mogu se dovesti u vezu i sa dilemom da li neuspesi tržišta predstavljaju a priori argument u korist tzv. netržišnih rešenja (Petrović, 2013, 154) Naime, ekonomisti opravdanje za postojanje javnih preduzeća nalaze, pre svega u nesavršenostima tržišta, zbog kojih obim proizvodnje i cene privatnih preduzeća ne bi odgovarali društveno efikasnom nivou. Iako su tržišne imperfektnosti dobro teorijsko obrazloženje, opravdano se postavlja pitanje da li će državna preduzeća u tim okolnostima bolje funkcionisati. Kao što tržište ima određene nedostatke tako i javna preduzeća i država kao njihov vlasnik imaju neke druge nedostatke. Političari, birokrate i menadžeri javnih preduzeća ne

moraju da budu posvećeni javnom interesu pri donošenju odluka, nego mogu da budu vođeni političkim i ličnim interesima. Odlukama političara i menadžera, na javna preduzeća mogu se prebaciti i druge kvazifiskalne funkcije poput prekomernog finansiranja humanitarnih, kulturnih i sportskih aktivnosti (Arsić, 2015, 106). Napuštanje principa maksimizacije profita prevaljivanjem kvazifiskalnih funkcija na javna preduzeća otvara se prostor za nove zlupotrebe. Menadžeri javnih preduzeća mogu sklapati štetne ugovore sa privilegovanim privatnim preduzećima, dok zaposleni radnici koriste političke interese vladajućih stranaka kako bi se izborili za veće plate od tržišnih i sačuvali neproduktivna radna mesta. U okolnostima kada se na javna preduzeća gleda kao na „partijski plen“, oportunistička motivisanost političara određena željom da se ostane na vlasti, između ostalog, praćena je sticanjem renti putem finansijskih koristi koje potiču od upravljanja javnim preduzećima (Prašćević, 2015, 96). Zato je nerealno očekivati da se njima kompetentno rukovodi, bez korišćenja visokih državnih subvencija.

Budući da se javni sektor stavlja u poziciju neizbežnog generisanja gubitaka, to za posledicu ima znatan rast rashoda i fiskalnog deficita Srbije. U nameri da ukaže na to kako javni sektor prinudnim mehanizmima apsorbuje deo vrednosti iz ostatka privrede, Fiskalni savet identifikuje više kanala kojim se loše poslovanje ovih preduzeća preliva na državne finansije: (Република Србија, Фискални савет, 2014, 7)

- neposredno povećanje javnih rashoda: a. subvencije koje se isplaćuju iz budžeta Republike i lokalne samouprave, b. aktivirani i ranije odobreni garantovani krediti, v. krediti Fonda za razvoj koji imaju karakter subvencije (jer se ne vraćaju);
- neposredno smanjenje javnih prihoda: neplaćeni porezi i doprinosi;
- neposredno povećanje javnog duga: garancije koje se odobravaju za zaduživanje preduzeća (i direktno povećavaju javni dug i buduće troškove razduživanja);
- posredno povećanje deficita i javnog duga: a. povezivanje radnog staža i povećanje obaveza države za buduće penzije, b. tolerisanje donji i dugova koji se mogu ispostaviti kao obaveza države (prilikom, na primer, privatizacije preduzeća), v. generisanje nelikvidnosti u privredi i smanjena aktivnost i javni prihodi po ovom osnovu, g. promovisanje mekog budžetskog ograničenja i tolerisanje neplaćanja obaveza prema javnim preduzećima (što za posledicu ima dodatno pogoršanje stanja u javnim preduzećima i potrebu za pokrićem gubitaka).

## Pitanje privatizacije javnih preduzeća u Republici Srbiji

Problemi u poslovanju javnih preduzeća u Republici Srbiji relativno lako impliciraju stav o neophodnosti njihove privatizacije. Međutim, postavlja se pitanje da li je to uvek i najbolje rešenje? Da li je opravdano preduzeti neke druge mere koje mogu doprineti povećanju efikasnosti njihovog poslovanja? Kakva je uloga države u svemu tome?

Značajan broj empirijskih istraživanja koja su vršena tokom devedesetih godina dvadesetog veka bio je posvećen utvrđivanju razlika među privatnim, privatizovanim i državnim preduzećima, s ciljem da se utvrdi uticaj promene vlasničke strukture na finansijske pokazatelje kompanija. U jednom od njih razmatrana je promena produktivnosti u više od 6000 privatizovanih i državnih proizvodnih preduzeća u sedam zemalja istočne Evrope (Claessens & Djankov, 2002). Rezultati pokazuju da je privatizacija povoljno uticala na dinamiku prodaje i rast produktivnosti rada, ali da je rezultirala značajnim otpuštanjem radnika. Ekonomska i statistička značajnost povoljnih efekata rasla je protekom vremena u odnosu na moment privatizacije, što je u okviru formiranog uzorka bilo karakteristično za šest od sedam posmatranih zemalja.

Zanimljivo je istraživanje koje je sproveo Dž. Braun sa svojim kolegama (Brown et al., 2006), nameravajući da ispita uticaj privatizacije na višefaktorsku produktivnost u dugom roku, korišćenjem podataka o proizvodnim kompanijama s državnim učešćem u Rusiji, Ukrajini, Mađarskoj i Rumuniji. Istraživači su došli do zaključka da je u većini slučajeva privatizacija vodila rastu produktivnosti, s izuzetkom Rusije gde je ona uzrokovala pad efikasnosti. Pozitivni efekti na višefaktorsku produktivnost kretali su se u razmeri 15% u Rumuniji, 8% u Mađarskoj i 2% u Ukrajini. Kada je u pitanju Rusija, negativan efekat privatizacije utvrđen je na nivou od -3%. Pored toga, ukazano je da su se rezultati privatizacije po zemljama značajno razlikovali u zavisnosti od stepena uključenosti inostranih investitora u realizaciju tog procesa. Efekat privatizacije u slučaju učešća stranih investitora značajno je viši – od 18 do 35% u svim posmatranim zemljama. Pojava pozitivnih efekata privatizacije u slučaju domaćih investitora tekla je vrlo sporo i postepeno u Mađarskoj, Rumuniji i Ukrajini, dok je u Rusiji postala iole primetna tek pet godina nakon privatizacije.

Bez obzira na oprečna mišljenja o privatizaciji i konkretne efekte privatizacionog procesa u nekim zemljama, predmet ineteresovanja valja usmeriti na istraživanje uticaja institucionalnih faktora na restrukturiranje javnih preduzeća i sagledavanje efikasnosti kompanija nakon sprovedenog procesa svojinske transformacije. Pretpostavlja se da ekonomska efikasnost kako u preprivatizacionom tako i postprivatizacionom periodu može dovesti u vezu sa delovanjem institucionalnog poretka. Primera radi, istraživanje

postprivatizacionog perioda u Češkoj ukazuje na pozitivan odnos države prema efikasnim vlasnicima privatizovanih preduzeća (Kocenda & Svejnar, 2003). Učešće države po principu korišćenja „zlatne akcije“ doprinelo je očuvanju posredne kontrole preduzeća, utičući pozitivno na rast produktivnosti i zarada radnika. Istraživanje privatizacionih efekata u Kini (Gunasekarage *et al*, 2007) pokazalo je nepovoljan uticaj vlasništva države na efikasnost kompanija samo kada je njen udeo u strukturi vlasništva bio izrazito veliki. Za razliku od toga, u slučaju umerenog udela države pojava nepovoljnih efekata znatno je ređa. Do sličnih rezultata dovelo je anketiranje 872 ruskih akcionarskih društava gde je uočena sledeća zavisnost: sa umanjem udela države u akcionarskom kapitalu primećen je rast rentabilnosti osnovnog kapitala (Радыгин & Энтов, 2001). Na liniji takvog zaključka, usledilo je prilično relevantno istraživanje sprovedeno s namerom da se iznađe veza između strukture vlasništva i efikasnosti preduzeća, u svetlu razmere državnih udela i rezultirajućeg modela učešća u upravljanju preduzećem (Абрамов *em al*, стр. 14). Uzorak su činile krupne kompanije čije su se akcije kotirale na berzi, pri čemu se baza prikupljenih podataka odnosila na godišnje obračune 114 privatnih i kompanija sa državnim učešćem za period 2006-2014. godine. U analizi svojinske strukture pomenutih kompanija pošlo se od ideje razdvajanja efekata direktnog i posrednog državnog vlasništva. Direktno vlasništvo pretpostavlja da se akcije kompanija nalaze u svojini federalnih organa. U slučaju posrednog vlasništva, država poseduje akcije kompanija kroz druge organizacije, odnosno lanac organizacija.

Istraživanje je pokazalo da neposredna državna svojina negativno deluje na rentabilnost ukupnog kapitala i dinamiku prodaje. S rastom udela neposredne državne svojine rasle su i dugoročne obaveze kompanija. Za razliku od neposrednog državnog vlasništva, podaci pokazuju da je posredna kontrola države povoljno uticala na efikasnost kompanija.

### **Unapređenje efikasnosti javnih preduzeća u Republici Srbiji**

Polazeći od toga da postoje dobri razlozi za sumnju da trenutna struktura državnih poduzeća u republici Srbiji nije optimalna, poželjno je formirati sistem objektivnog procenjivanja potrebe za privatizacijom, očuvanjem i eventualnim širenjem javnog sektora. Naime, iako precizna i potpuna evidencija preduzeća u državnom vlasništvu, kao i broja njihovih zaposlenih, ne postoji, procenjuje se da ih je 2015. godine bilo približno 1.300 i da zapošljavaju oko 250.000 radnika. Najveći je broj republičkih i lokalnih javnih preduzeća - oko 700, sa oko 140.000 zaposlenih. Takođe, veliki broj preduzeća u državnom vlasništvu nalazi se u portfoliju Agencije za privatizaciju i trenutno prolazi kroz postupak privatizacije (oko 500 preduzeća, sa oko 90.000 zaposlenih). Pored

pomenutih, postoji i manji broj preduzeća (oko 100, sa oko 20.000 zaposlenih) koji imaju status akcionarskog društva ili društva sa ograničenom odgovornošću, ali imaju državu kao vlasnika (npr. Železnice Srbije, Telekom). Međutim, ovo nije konačan spisak preduzeća u kojima država ima vlasništvo. Pobrojane grupe preduzeća odnose se na ona u kojima je država većinski vlasnik, a kada bi ce uključila i sva preduzeća u kojima država ima manjinsko vlasništvo, ukupan broj preduzeća s državnim vlasništvom iznosio bi oko 3.000 (Altipamarkov *et al*, 2015, 123).

Iako su mnoga preduzeća u međuvremenu otišla u stečaj i veliki broj radnika po raznim osnovama okončao rad u javnim preduzećima, stručna i laička javnost ne može se oteti utisku da privrednu strukturu Republike Srbije karakteriše predimenzioniranost državnog sektora. Da bismo imali predstavu o tome koji je optimalni broj državnih preduzeća u Republici Srbiji, najpre je neophodno oprezno tumačiti podatke o relativno velikoj važnosti državnih preduzeća u mnogoljudnim i velikim zemljama. Naime, nesporno je da su zemlje poput Francuske, Italije, Turske, Indije, Rusije, Poljske i Kine primer u kojima država ostvaruje preovlađujući uticaj u 31 grani iz područja industrije i usluga. Međutim, ne treba prenebregnuti činjenicu da se neke druge velike zemlje, poput Ujedinjenog Kraljevstva, Japana i Nemačke, ne mogu pohvaliti jednakom zastupljenošću države u posmatranim privrednim oblastima. Iako iz navedenog ne proizilazi jednoznačan zaključak u pogledu povezanosti veličine države i zastupljenosti javnog sektora, očigledno je da se uticaj veličine tržišta ne može isključiti, posebno u sprezi s mogućnošću eksploatacije prirodnih resursa koje neke države kontrolišu kroz svoja preduzeća. Osim toga, eventualni problemi koje državna preduzeća mogu izazvati svojim neefikasnostima verovatno su manji u velikim zemljama, jer se na višim stepenima razvoja lakše mobilise unutrašnja konkurencija ako su tržišta velika. Zbog toga neefikasna i/ili privilegovana državna preduzeća predstavljaju relativno veću opasnost na malim nacionalnim tržištima, gde se resursi brzo mobilise i lakše se zauzima dominantan položaj na tržištu (Petrović & Šonje, 2016, 48, 49)

Takođe treba primetiti da ni u Skandinavskim zemljama nema naročite pravilnosti u pogledu uloge državnih preduzeća, iako o njima vlada uverenje da imaju velika i važna javna preduzeća. Norveška (energenti) i u nešto manjoj meri Švedska imaju relativno raširenu prisutnost državnih preduzeća, ali za Dansku i Island vredi suprotno. Finska se nalazi oko proseka. Jednako treba tretirati i predrasude o velikoj važnosti državnih preduzeća u azijskim državama. Na jednoj strani su zemlje sa relativno nižom zastupljenošću javnog sektora poput Južne Koreje i Japana, dok su na drugoj strani dve brzorastuće

ekonomije (Indija i Kina) koje se oslanjaju na državna preduzeća (Petrović & Šonje, 2016, 49).

Polazeći od toga da se sektor javnih preduzeća u Republici Srbiji percipira kao nesrazmerno veliki u odnosu na veličinu zemlje, upravljačke kapacitete, strukturu privrede i druge kriterijume koji određuju optimalnu vlasničku ulogu države u privredi, najpre je poželjno utvrditi optimalnu zonu poslovanja javnih preduzeća. Svaki predlog uvođenja i razrade dopunskih funkcija javnih preduzeća treba da podleže mehanizmu rigorozne procene s tačke gledišta mogućnosti alternativnog načina rešavanja identifikovanih poslovnih problema. S druge strane, inicijalno nesrazmerna veličina javnog sektora i hipertrofiranoost ovog neodmereno dimenzioniranog dela srpske privrede (Madžar, 2015, 9) ne sme navesti na pomisao da je izlaz u totalnoj privatizaciji javnih preduzeća. Zato je neophodno identifikovati prirodne monopole, i s tim u vezi tragati za optimalnim prisustvom države po uzoru na neke zemlje OECD-a gde je sektor javnih preduzeća ostao značajan u energetici, telekomunikacijama, transportu i bankarskom sektoru (Kowalski *et al*, 2013, 6). To znači da preovlađujuća istraživanja o tome kako je privatizacija u razvijenim zemljama u proseku popravila finansijske performanse preduzeća treba uzeti sa rezervom. Osim električne energije koja već uobičajeno slovi za privrednu granu u kojoj efikasnost državnih kompanija može biti veća u odnosu na privatna preduzeća (Абрамов *et al*, 2017, 9), privatizacija je sporna i kada je u pitanju železnica, vodovod, kanalizacija i sl. Privatizacija u oblasti zdravstva i obrazovanja, delatnostima u kojima su prisutni brojni informacioni problemi, a gde je opšta dostupnost usluga važna takođe nije dovela do nedvosmisleno dobrih rezultata (Arsić, 2015, 112).

Razmišljanja o budućnosti javnih preduzeća u Republici Srbiji mogu se sagledati u svetlu krajnje suprotstavljenih stavova, proizašlih iz dugogodišnjeg iskustva u vezi sa njihovom efikasnošću. Jedan takav stav polazi od naše političko-ekonomske stvarnosti koja upućuje na to da država nikakvom imovinom i procesima nije u stanju racionalno da upravlja. Jedini izlaz i konačno rešenje takvog problema pobornici ovog stanovišta vide u procesu privatizacije javnih preduzeća. S druge strane, postoji mišljenje da vlasništvo nije bitno ako se imovinom dobro upravlja. To bi značilo da naglasak nije na procesu privatizacije, već na deregulaciji, depolitizaciji i profesionalizaciji državnih poduzeća. O relativizaciji potrebe za sveopštom privatizacijom javnih preduzeća u Republici Srbiji može se, između ostalog, govoriti i na osnovu istraživanja po kojima povećanje efikasnosti privatizovanih preduzeća nije isključivo posledica odgovarajućeg svojinskog režima, već i nekih drugih faktora. Primera radi, postoje slučajevi merenja učinka privatizovanih preduzeća pre i posle privatizacije, gde je primećeno da su pre privatizacije

preduzeća beležila rast kako bi postala atraktivnija za prodaju (Clifton *et al*, 2003). U skladu s tim treba tumačiti i argumente da privatno vlasništvo samo po sebi nije garant efikasnosti, već da je ona pre svega rezultat intenziviranja konkurentske borbe na tržištu (Donahue, 1989). Koliko međusobna konkurencija pruža snažan podsticaj unapređenju efikasnosti najbolje pokazuje iskustvo Kanade gde nema značajnih razlika u efikasnosti između dve glavne železničke kompanije, od kojih je jedna u privatnom a druga u državnom vlasništvu (Daves & Chrishensen, 1980). Kada su u pitanju evropske zemlje, činjenica je da su mnoga javna preduzeća veoma uspešni konkurenti privatnom sektoru i to u industrijama kao što su električna energija, prirodni gas ili telekomunikacije (Florio, 2014, 203). Da Republika Srbija nije izuzetak kada je reč o poslovanju javnih preduzeća u uslovima konkurencije, potvrđuju primeri Telekomu Srbije, Jat tehnike i nekih lokalnih javnih preduzeća kao što su prerada komunalnog otpada, održavanje čistoće, sportski centri i slično.

U nekim zapadnim zemljama (Francuska, Engleska, Norveška) mnoge državne kompanije se, kako po svom statusu tako i po načinu delovanja, ne razlikuju mnogo od privatnih preduzeća. Razlog za to jeste taj što ona u svom poslovanju uglavnom primenjuju ista pravila i standarde upravljanja karakteristične za poslovanje privatnih preduzeća. U skladu s tim od države se očekuje da podstakne univerzalizaciju i homogenizaciju poslovnog okruženja, pre svega u smislu identičnog tretiranja i sprovođenja institucionalnih pravila bez obzira na oblik svojine ekonomskih aktera. Neophodno je osloboditi se dvojnih institucionalnih standarda, gde jedna „pravila igre“ važe za državna a sasvim druga za privatna preduzeća. U tako postavljenom sistemu više neće biti moguće da neko preduzeće zasluži poseban status samo zato što je nekada imalo dominantan položaj na tržištu ili bilo važno za neku vladinu aktivnost.

Nezavisno od opredeljenja za i protiv privatizacije, među ekonomistima vlada nepodeljeno mišljenje da je neophodna promena sistema upravljanja državnim preduzećima. U vezi s tim, kao ključni faktori unapređenja efikasnosti i opstanka javnih preduzeća pominju se depolitizacija i profesionalizacija. Nužno je da se država povuče iz sistema upravljanja javnim preduzećima tako što će uvesti konkurentske procedure izbora menadžementa. Iako postojeća zakonska rešenja to već omogućuju (Zakon o javnim preduzećima - Sl. glasnik 15/2016), ipak je neophodna politička rešenost kako bi se izbor menadžera javnih preduzeća učinio nezavisnim i transparentnim. Na taj način bi se prevazišla kriza upravljanja državnim preduzećima, pri čemu bi se autonomnost delovanja njihovog menadžementa odvijala nezavisno od interesa odgovarajućih političkih aktera, bez situacionih reakcija za izmenu rukovodstva i organa državne vlasti. Međutim, imajući u vidu da navodna autonomija menadžera može uvećati rizik od nekontrolisanog trošenja sredstava javnih

preduzeća, potrebno je da država definiše strateške ciljeve javnih preduzeća i odgovarajuće mehanizme eksterne kontrole. Iako menadžment osigurava operativnu efikasnost, vlasnik je taj koji isporučuje ciljeve i smernice, odnosno kontroliše poslovanje javnih preduzeća. Reč je o klasičnom principal-agent problemu koji nastaje zbog asimetrije informacija. Menadžeri uvek znaju više detalja o poslovanju od predstavnika vlasti, pa postoji određen prostor diskrecije u kojem oni mogu realizovati autonomne ciljeve koji se ne moraju podudarati s interesima vlasnika.

Reformu javnih preduzeća u Republici Srbiji treba sagledati i u kontekstu njihovog eventualnog doprinosa stabilizaciji ekonomskog rasta i realizaciji vladinih antikriznih programa. Poznato je da pogoršanje uslova poslovanja i neadekvatna zaštita svojinskih prava može uticati na vlasnike privatnih preduzeća da svoj kapital "presele" na neka sigurnija područja. Tendencija povlačenja kapitala posebno je izražena u kriznim periodima što je, između ostalog, bilo svojstveno nemalom broju zemalja za vreme ekonomske krize 2008-2009, uključujući i Rusiju (Радыгин *et al.*, 54). Pokazalo se da u takvim okolnostima državne kompanije mogu imati ulogu stabilizirajućeg faktora od značaja za ekonomiju kao celinu. To, naravno, ne znači da su javna preduzeća imuna na pogoršanje poslovne klime, već da samo imaju viši stepen odgovornosti prema građanima od kompanija koje se nalaze u stranom i domaćem privatnom vlasništvu.

Da se ostvarenje širih društvenih ciljeva i artikulacija opšteg interesa može u značajnoj meri ostvariti putem javnog sektora potvrđuje i to što se u nekim zemljama aktivnost na formiranju efikasnih instrumenata sprovođenja indrustrijske politike u značajnoj meri oslanjala, poput Francuske i Finske, na državna preduzeća. Pored nekih zemalja s razvijenom tržišnom privredom, valja pomenuti slučaj Rusije u kojoj postoje pozitivni primeri reindustrijalizacije povezane s poslovanjem krupnih društvenih preduzeća. Štaviše, ima mišljenja da potencijali realizacije takvih strukturno-institucionalnih prilagođavanja ni izdaleka nisu iskorišćeni, posebno u okolnostima kada su iscrpljene mogućnosti sprovođenja nekih klasičnih reformi (privatizacija, zaštita svojinskih prava, razvitak konkurencije, poboljšanje institucionalne klime, itd) (Радыгин, Симачев & Энтов, 2015, 74).

Iako razlozi koji opravdavaju postojanje javnih preduzeća u Republici Srbiji nisu u prošlosti uvek bili jasni, niti su njihovi ciljevi u domenu realizacije javnih interesa bili ispunjeni, izložene postavke o neophodnosti očuvanja i funkcionisanja javnih preduzeća imaju smisla samo ako se adekvatno pristupi njihovom restrukturiranju. Sam značaj restrukturiranja javnih preduzeća treba posmatrati u svetlu unapređenja njihove efikasnosti, bez obzira da li će ona biti privatizovana ili ne (Veselinović, 2014, 149). Od države se zato očekuje da istraje



na aktivnostima sprovođenja reformi javnih preduzeća s ciljem da ona postanu finansijski održiva i tržišno orijentisana preduzeća koja obezbeđuju visokokvalitetne usluge svojim potrošačima. Pri tom se treba rukovoditi primerima dobre prakse u svetu, posebno u Evropi, uzimajući u obzir pre svega zemlje uporedive sa našom ekonomijom.

## Zaključak

Uvažavajući probleme poređenja efikasnosti javnih i privatnih preduzeća vezane za postojanje fundamentalnih razlika u ciljevima poslovanja, većina empirijskih istaživanja pokazuje da privatno vlasništvo obezbeđuje veću efikasnost u odnosu na državno. Međutim, to ne negira potrebu za postojanjem javnih preduzeća, jer nisu retki slučajevi gde su javna preduzeća uspešno parirala privatnim u svim aspektima poslovanja.

Kada je u pitanju Republika Srbija, zvanični podaci pokazuju da javna preduzeća karakteriše neefikasnost poslovanja, visok stepen zaduženosti, odustvo adekvatnog sistema kontrole države kao vlasnika. Prilično je izražena i socijalna funkcija, što se, između ostalog, ogleda u prodaji dobara i usluga po netržišnim cenama. Paralelno sa uobičajenim doživljajem da je javni sektor simbol neefikasnosti, on se u Republici Srbiji uglavnom percipira kao nesrazmerno veliki u odnosu na veličinu zemlje, upravljačke kapacitete i strukturu privrede. Brojni problemi poslovanja državnog vlasništva relativno lako impliciraju stav o neophodnosti njegove opšte privatizacije. Međutim, imajući u vidu to da je za efikasno poslovanje preduzeća postojanje konkurencije važno kao i sam oblik svojine, izgleda da su jednako relevantni i oni predlozi koji prednost daju restrukturiranju javnih preduzeća.

Prvo stanovište, koje promovise opštu privatizaciju državnih resursa, rađa opasnost da se u nekim delatnostima neće ostvariti opšti društveni interes. Drugo gledište afirmiše stav da se većina navedenih problema u principu može otkloniti ili bar značajno ublažiti primenom poznatih rešenja kojima se iz javnih preduzeća izmeštaju fiskalne funkcije i sprovode institucionalne mere na polju depolitizacije, profesionalnizacije i deregulacije.

Svetska finansijska i ekonomska kriza iz 2008. godine iznova je otvorila pitanje uloge države i stepena njenog intervencionizma i regulisanja privreda na nacionalnom i globalnom nivou. Iako u kriznim situacijama državne kompanije nisu imune na pogoršanje poslovne klime, pokazalo se da one u tim okolnostima mogu u značajnoj meri pomoći stabilizaciji ekonomskog rasta i realizaciji vladinih antikriznih programa. Konačno, izazovi reindustrijalizacije i osmišljavanje efikasnih instrumenata sprovođenja indrustrijske politike

podrazumevaju značajnu ulogu javnih preduzeća, posebno u okolnostima kada su iscrpljene mogućnosti sprovođenja nekih klasičnih reformi.

Razmišljanja o budućnosti javnih preduzeća u Republici Srbiji ne treba sagledavati u svetlu krajnje suprotstavljenih stavova, proizašlih iz dugogodišnjeg iskustva u vezi sa njihovom efikasnošću, već je poželjno formirati sistem objektivnog procenjivanja potrebe za privatizacijom, očuvanjem i eventualnim širenjem javnog sektora. Zato je neophodno precizno artikulirati javni interes i u skladu s tim utvrditi optimalnu zonu poslovanja javnih preduzeća u najboljem interesu građana. Jedino u tom slučaju može se postići poželjna kombinacija privatne i državne proizvodnje, gde se na depolitizaciju i profesionalizaciju gleda kao na nužne uslove uspešnog poslovanja svih javnih preduzeća, a na privatizaciju kao faktor povećanja efikasnosti poslovanja samo nekih javnih preduzeća.

### Zahvalnica

Ovaj rad deo je projekta Osnovnih istraživanja (br. 179066) koji finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

### Reference

1. Altiparmakov, N., Vučković, V., Petković, D., & Todorović, I. (2015). Državna preduzeća: Od socijalizacije do održivog rasta. u: Prašćević, A., Ognjanov, G., & Arsić, M. (red.), *Restrukturiranje javnih preduzeća u uslovima institucionalnih ograničenja*, Naučno društvo ekonomista Srbije i Ekonomski fakultet u Beogradu, 123-135.
2. Arsić, M. (2015). Privatizacija javnih preduzeća u Srbiji. u: Prašćević, A., Ognjanov, G., & Arsić, M. (red.), *Restrukturiranje javnih preduzeća u uslovima institucionalnih ograničenja*, Naučno društvo ekonomista Srbije i Ekonomski fakultet u Beogradu, 105-122.
3. Boarcherding T., Pommerehne W., & Schneider, F. (1982). Comparing the efficiency of private and public production: The evidence from five countries. Bd. 89, 127-156.
4. Boardman, A., & Vining, A. (1989). Ownership and Performance in Competitive Environments: A Comparison of the Performance of Private, Mixed and State-Owned Enterprises. *Journal of Law and Economics*, 32(1), 1-33.
5. Brown J. D., Earle J. S., & Telegdy A. (2006). The productivity effects of privatization: Longitudinal estimates from Hungary, Romania, Russia, and Ukraine. *Journal of Political Economy*, 114 ( 1), 61-69.

6. Caves, D., & Christensen, L. (1980). The Relative Efficiency of Public and Private Firms in Competitive Environment. *Journal of Political Economy*, 88 (5), 958-976.
7. Claessens, S., & Djankov, S. (2002). Privatization benefits in Eastern Europe. *Journal of Public Economics*, 83(3), 307-324.
8. Clifton, J., Comin, F., & Fuertes, D. (2003). *Privatization in European Union*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
9. Donahue, J. (1989). *Public Ends and Private Means*. N. Y.: Basic Books.
10. Estrin, S., Hanousek, J., Kocenda, E., & Svejnar, J. (2009). The Effects of Privatization and Ownership in Transition Economies. *Journal of Economic Literature*, 47 (3), 1-30.
11. Florio, M. (2014). Contemporary public enterprises: innovation, accountability, governance. *Journal of Economics Policy Reform*, 17(3), 201-208.
12. Gunesakarage A., Hess, K., & Hu A. J. (2007). The influence of the degree of state ownership and the ownership concentration on the performance of listed Chinese companies. *Research in International Business and Finance*, 21 (3), 379-395.
13. Kocenda, E., & Svejnar, J. (2003). *Ownership and firm performance after large-scale privatization*. The William Davidson Institute at the University of Michigan Business School and Department of Economics, University of Michigan; CERGE-EI, Prague; CEPR.
14. Kowalski, P., Büge, M., Sztajerowska, M., & Egeland, M. (2013). *State-Owned Enterprises – Trade Effects and Policy Implications*. OECD Trade Policy Papers No. 147.
15. Krstić, B., Stevanović, T., i Džunić, M. (2011). Određeni aspekti merenja performansi u organizacijama javnog sektora. *Ekonomске teme*, 49(3), 433-448.
16. Madžar, Lj. (2015). Gordijev čvor javnih preduzeća u Srbiji: Drešiti ili seći. u: Prašćević, A., Ognjanov, G., & Arsić, M. (red.), *Restrukturiranje javnih preduzeća u uslovima institucionalnih ograničenja*, Naučno društvo ekonomista Srbije i Ekonomski fakultet u Beogradu, 9-56.
17. Petrović, D. (2013). The Key Theoretical and Practical Aspects of the State Failures in the Contemporary Economy. *Economic Horizons*, 15(2), 153-165.
18. Petrović, S., Šonje, V. (2016). Je li privatizacija državnih poduzeća nužan uvjet njihovog uspješnog poslovanja u Hrvatskoj? *Privredna kretanja i ekonomska politika*, 1(138), 37-87.
19. Prašćević, A. (2015). Politekonomske aspekte reforme javnog sektora u Srbiji. u: Prašćević, A., Ognjanov, G., & Arsić, M. (red.), *Restrukturiranje javnih preduzeća u uslovima institucionalnih ograničenja*, Naučno društvo ekonomista Srbije i Ekonomski fakultet u Beogradu, 87-103.
20. Sappington, D., & Stiglitz, J. (1987). Privatization, information and incentives. *Journal of Policy Analysis and Management*, 6 (4), 567-582.
21. Veselinović, P. (2014). Reforma javnog sektora kao ključna determinanta uspešnosti tranzicije privrede Republike Srbije. *Ekonomski horizonti*, 16 (2), 141-159.

22. Абрамов, А., Радыгин, А., Чернова, М., & Энтов, Р. (2017). Государственная собственность и характеристики эффективности. *Вопросы экономики*, 4, 5-37.
23. Мюллер, Д. (2007). Об Общественный выбор III. М.: ГУ ВШЭ.
24. Радыгин А., Симачев, Ю., & Энтов, Р. (2015). Государственная компания: сфера проявления „провалов государства“ или „провалов рынка“? *Вопросы экономики*, 1, 45-79.
25. Радыгин А., & Энтов, Р. (2001). Корпоративное управление и защита прав собственности: эмпирический анализ и актуальные направления реформ. (Научные труды Но. 36Р) М.: Институт экономики переходного периода.
26. [www.fiskalnisavet.rs/.../analiza\\_preduzeca\\_u\\_drzavnom\\_vlasnistvu-fiskalni\\_aspekt.pdf](http://www.fiskalnisavet.rs/.../analiza_preduzeca_u_drzavnom_vlasnistvu-fiskalni_aspekt.pdf). Република Србија ФИСКАЛНИ САВЕТ (2014), АНАЛИЗА ПРЕДУЗЕЋА У ДРЖАВНОМ ВЛАСНИШТУ: ФИСКАЛНИ АСПЕКТ

## PLACE AND ROLE OF PUBLIC ENTERPRISES IN THE STRUCTURE OF MODERN MARKET ECONOMIES: LESSONS FOR THE REPUBLIC OF SERBIA

We are witnessing numerous problems in the functioning of public companies associated with low efficiency, abundant subsidies and state interventions, political influence and so on. Such a situation is followed by the actualization of the requirements for a comprehensive privatization of state-owned enterprises, inspired by the thesis that the state inadequately manages its ownership, overstating the burden of their inefficient business at the expense of citizens. On the other hand, it is undisputed that state-owned enterprises at the global level still have a significant share in the creation of gross domestic product, which is particularly important in the context of economic crises. The fact that the state in crisis situations uses the help of public companies in the implementation of anti-crisis programs, is the best proof that state ownership, despite numerous shortcomings and defects, still does not represent an exhausted form of ownership and the way of organizing economic activity. The paper considers the place of public enterprises in the structure of modern market economies, especially from the point of view of economic efficiency and current approaches to the study of market and state failures and deficiencies. Bearing in mind the increasingly demanding requirements for the privatization of Serbian state-owned enterprises, special attention has been devoted to comparative analysis of the efficiency of public and private companies, to the possibility of their mutual cooperation, as well as to the proposal of institutional measures and activities aimed at improving the performance of public enterprises.

**Keywords:** public enterprises, privatization, political market, allocation efficiency



# POLITIČKI BUDŽETSKI CIKLUSI U TRANZICIONIM EKONOMIJAMA

Ljubivoje Radonjić\*

Ciklično kretanje ekonomskog sistema, odnosno nivo njegove stabilnosti i efikasnosti nije moguće objasniti isključivo tradicionalnim ekonomskim faktorima. Neophodno je uvažiti značaj političko-ekonomske interakcije, prvenstveno uticaj političkih činioaca na ključne makroekonomske performanse. U ovom radu je predstavljen fenomen političkih budžetskih ciklusa, kao posledice cikličnog sprovođenja fiskalne ekonomske politike u uslovima izbornog procesa. Polazi se od stava da određeni snažni uzroci cikličnih fluktuacija makroekonomskih varijabli potiču iz političke sfere, konkretno iz karakteristika datog izbornog sistema. Istraživanjem je obuhvaćeno 28 tranzicionih zemalja, pri čemu analiza njihovih izbornih uslova treba da ukaže na mogućnost pojave političkih budžetskih ciklusa. Cilj istraživanja je da potvrdi izbornu manipulaciju pojedinih aspekata fiskalne politike u onim tranzicionim zemljama čiji politički sistemi pokazuju određen stepen demokratičnosti. Shodno postavljenom cilju, biće testirane istraživačke hipoteze: državna potrošnja predstavlja bitan element u političkoj zloupotrebi fiskalne politike; poreska politika ne predstavlja značajan izvor generisanja političkih budžetskih ciklusa.

**Ključne reči:** politički budžetski ciklusi, tranzicione ekonomije, izborni proces, fiskalna politika

## Uvod

Postoji veći broj generatora cikličnog kretanja ekonomskog sistema. Ekonomska dinamika po prirodi predstavlja ishod brojnih činilica, koji nisu isključivo ekonomskog karaktera, već sadrže brojne socijalne, institucionalne, istorijske, geografske i političke specifičnosti. Nesporno je da tradicionalni pristupi ekonomske teorije ne mogu objasniti sva ova relevantna dejstva na ekonomsku sferu, a poseban aspekt u proučavanju tendencija savremenih privreda tiče se analize političkih generatora ekonomskih performansi.

Predmet istraživanja u radu su politički budžetski ciklusi, kao manifestacioni oblik političke zloupotrebe fiskalne politike u izbornom periodu. Polazi se od stava da manipulativno korišćenje instrumenata fiskalne politike, u

---

\* Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: ljubivojeradonjic.info@gmail.com

formi povećanih državnih izdataka i redukcije poreza, doprinosi makroekonomskoj nestabilnosti. Fokus je na analizi političkog institucionalnog okvira, pri čemu se nastoji da se identifikuju ona institucionalna rešenja koja doprinose pojavi političkih ciklusa i dođe do određenih objektivnih potvrda o političkom uticaju na ekonomsku sferu. U radu se naglašava da izborni sistem date zemlje predstavlja ključni politički generator budžetskih ciklusa. U tom smislu, istražuje se razvijenost izbornih sistema u 28 tranzicionih zemalja, u cilju komparativnog sagledavanja institucionalne izgrađenosti njihovih političkih sistema i dejstava koja određena institucionalna rešenja imaju na ekonomske performanse.

Cilj istraživanja je da se identifikuje dejstvo izbornog procesa na političko delovanje, kroz generisanje političkih budžetskih ciklusa i uticaj na ukupnu makroekonomsku dinamiku.

Shodno definisanom predmetu, i postavljenom cilju rada, istraživačka hipoteza je da politički budžetski ciklusi predstavljaju rezultat političkog delovanja u predizbornom periodu. Budžetske fluktuacije determinisane su političkom zloupotrebom fiskalne politike. U skladu sa analiziranim podacima, polazi se od sledećih pretpostavki: sa jedne strane, državna potrošnja predstavlja važan faktor budžetskih ciklusa u tranzicionim ekonomija i, sa druge strane, poreska politika ne predstavlja značajan transmisioni mehanizam političke manipulacije u tranzicionim ekonomijama.

### **Teorijski okvir u analizi političkih ciklusa**

U okviru savremene ekonomske nauke poslednjih godina prisutna je tendencija jačanja teorijskih pravaca u okviru kojih se istražuju relacije između makroekonomskih kretanja i političkih faktora. U pitanju su pristupi usmereni na proučavanje političkih ciklusa i njihovog uticaja na ključne makroekonomske varijable. Najvažniji makroekonomski pokazatelji kao što su stopa inflacije, stopa nezaposlenosti ili stopa rasta dohotka (privredni rast) beleže ciklične fluktuacije koje se mogu dovesti u vezu sa političkim faktorima, a još više se izbor ciljeva ekonomske politike od strane kreatora ekonomske politike može dovesti u vezu sa njima. To se duguje činjenici da su kreatori ekonomske politike (vlade) – političari, koji na izborima dobijaju podršku glasača za određenu politiku (Prašević, 2013, 87). Ekonomskim modelima političkih ciklusa i komplementarnim empirijskim studijama nastoji se dokazati da poboljšani makroekonomski uslovi neposredno pred izbore predstavljaju ključne preduslove reizbora trenutne vlasti. U tom smislu, pristupi u modeliranju i praktičnoj proverbi političkih ciklusa baziraju se na pretpostavci da će nosioci vlasti manipulirati instrumentima ekonomske politike, kako bi

unapredili ekonomske pokatelje i socijalni ambijent u periodu pred izbore i time uvećali mogućnost da ponovo budu izabrani.

Pregled literature ukazuje na postojanje opšte klasifikacije političkih ciklusa na: sa jedne strane, političke poslovne cikluse (PPC), kao efekte zloupotrebe monetarne ekonomske politike u političke svrhe i, sa druge strane, političke budžetske cikluse (PBC), kao ishode političkog manipulisanja fiskalnim merama i instrumentima. Određeni izvori političke budžetske cikluse definišu kao potkategoriju političkih poslovnih ciklusa. Uprkos različitim pristupima u opredeljenju ove problematike, po sadržini, reč je o istom fenomenu. U analizi političkih poslovnih ciklusa, izraz koji se često koristi jeste „ekonomija izborne godine“ u smislu da makroekonomski ciklus može biti generisan političkim ciklusom (Brender & Drazen, 2005, 1272).

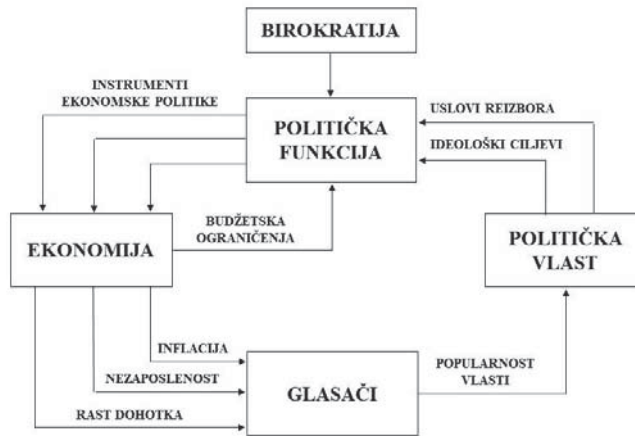
Iz istorijske perspektive posmatrano, pionirski radovi iz ove oblasti predstavljali su analizu upotrebe monetarnih agregata u političke svrhe. Polazeći od pretpostavke o ograničenoj racionalnosti glasača, u prvobitnom modelu političkog poslovnog ciklusa, zasnovanog na tradicionalnoj Filipsovoj krivi, fokus istraživanja bio je usmeren na proveru *trade off*-a između inflacije i nezaposlenosti, kao primarnog polja delovanja oportunistički orijentisanih političara (Nordhaus, 1975, 170). Dalja evolucija teorijskih saznanja o zloupotrebi monetarnih mehanizama bazirala se na pretpostavci da je politički izbor između nezaposlenosti i inflacije determinisan ideološkim preferencijama političkih partija. U tom smislu, primena makroekonomske politike uslovljena je objektivnim ekonomskim interesima, odnosno subjektivnim političkim vrednostima levo ili desno orijentisanih političkih opcija (Hibbs, 1977, p. 1468). Pojava političkih ciklusa, shodno prvobitno razvijenim modelima, bila je determinisana kratkovidošću glasača i političkim generisanjem inflacije u predizbornom periodu. Dejstvom adaptivnih očekivanja, u dugom roku, dolazilo je do prilagođavanja u poremećajima makroekonomske dinamike. Međutim, relevantnost teorije adaptivnih očekivanja oslabila je pod uticajem revolucije teorije racionalnih očekivanja, sedamdesetih godina XX veka (Rogoff & Sibert, 1988, 1). Pojava stagflacije i „racionalna kritika“ starih pristupa predstavljali su ključne barijere efikasne upotrebe standardne Filipsove krive u proučavanju političkih poslovnih ciklusa (Alesina, 1989, 58).

Razvoj teorijskih pretpostavki o monetarnom poreklu političkih ciklusa nije uspeo da bude adekvatno potvrđen empirijskim nalazima. Posledično, fokus nove političke makroekonomije preusmeren je na proučavanje i razumevanje budžetskih ciklusa usled političkog uticaja na ekonomiju kroz mehanizme fiskalne politike. Za razliku od istraživanja na polju političkih poslovnih ciklusa, gde je razvoj formalnih teorijskih modela prethodio empirijskoj proveru, analiza političkih budžetskih ciklusa bazirana je na dijametralnom pristupu, odnosno



na utemeljenju teorijskih zakona nakon identifikacije određenih empirijskih pravilnosti.

Na Slici broj 1 predstavljen je eksplicitni model političko-ekonomskih interakcija. U pitanju je tradicionalni prikaz povratnih sprega između ekonomskog i političkog sistema, u ekvilibrijumu njihovog funkcionisanja.



**Slika 1** Političko-ekonomski model

Izvor: Autor, prema Frey & Steiner, 2012, 11

Model inkorporira ključne preduslove i mehanizme uticaja političkih odluka na ekonomske performanse, istovremeno predstavljajući značaj sadašnjih ekonomskih rezultata na ishode političkih izbora u budućnosti. Drugim rečima, u pitanju je kružno kretanje determinističkog dejstva političkog i ekonomskog okruženja, kanalima političkih ciklusa.

### **Budžetski ciklusi u formi ishoda političkog delovanja**

Prema *Oxford Research Encyclopedia of Politics* politički budžetski ciklus se definiše kao delovanje izbornog procesa na primenu fiskalne politike (Political Budget Cycles, 2018). Politički budžetski ciklusi predstavljaju cikluse u određenim komponentama državnog budžeta koji su uzrokovani izbornim ciklusima (Brender & Drazen, 2008, 449). Dati ciklus indukuje se rastom državnih izdataka ili redukcijom poreza u izbornoj godini, usled nastojanja nosilaca političkih funkcija da budu reizabrani. Politička makroekonomija u domenu zloupotrebe fiskalne politike u političke, odnosno izborne svrhe razlikuje nekoliko modaliteta, na osnovu kojih su razvijeni i odgovarajući modeli budžetskih ciklusa. Među njima su: i) modeli bazirani na fiskalnoj iluziji,

ii) modeli u kojima je budžetski deficit strateška varijabla, iii) modeli međugeneracijske raspodele, iv) modeli distribucionog konflikta, v) modeli geografski disperzovanih interesa i vi) modeli budžetskih institucija (Prašćević, 2013, 23).

U teorijskom pogledu, ne postoji jedinstven stav o tome kada je i pod kojim okolnostima predizborna manipulacija merama ekonomske politike izvesna. Postoje dva osnovna (i kontradiktorna) argumenta manipulativne upotrebe fiskalne politike. Smatra se da su političari skloni izbornim zloupotrebama što je empirijski dokazano. Sa druge strane, glasači skloni ka određenim fiskalnim rešenjima, poput niskih poreza i povećanih državnih izdataka spremni su da glasaju za političare koji obezbeđuju takve povoljnosti. Oportunistički orijentisani političari nastoje da instrumentima ekspanzivne fiskalne politike povećaju šanse svog reizbora. Ova simplificirana argumentacija je u suprotnosti sa pretpostavkom o racionalnim glasačima, koji bi s obzirom da su svesni budžetskog ograničenja, pre trebalo da kazne, nego da nagrade izbornu motivisanu upotrebu fiskalne politike (Lici & Dika, 2016, 369). Pomenuta kontradiktornost se objašnjava teorijom o asimetričnim informacijama. Varijetei novijih modela političkih ciklusa zasnivaju se na ponovnom uvođenju pretpostavke o ograničeno racionalnim glasačima i oportunistički usmerenim političarima, pri čemu se partije ili politički kandidati razlikuju po moći i sposobnosti da utiču na makroekonomske performanse. Dati modeli pretpostavljaju da su glasači nepotpuno informisani, a da političari manipulišu određenim kategorijama budžeta, rastom deficita ili inflatornim kretanjima u predizbornom periodu. Pritom, birači su stranački, odnosno ideološki neopredeljeni (Bohn, 2011, 4). Pozitivna reakcija na ekspanzivnu fiskalnu politiku u predizbornom periodu često predstavlja rezultat pogrešnih, nedovoljnih i neadekvatnih informacija na osnovu kojih glasačko telo procenjuje namere političkih kandidata.

U refleksijama rezultirajućih performansi fiskalne ekspanzije tokom predizbornog perioda, postoje tri ključna razloga primene fiskalnih mera i instrumenata u političke svrhe. Prvo, fiskalna ekspanzija može stimulisati ekonomski rast. U datim okolnostima, birači mogu interpretirati da je aktuelna politička nomenklatura stručna i sposobna. Drugo, povećani vladini izdaci prema targetiranim grupama mogu obezbediti glasove iz tih grupa. Treće, glasači jednostavno mogu da preferiraju niske poreze i visoke budžetske izdatke, i spremni su da nagrade političare koji ih obezbeđuju (Klomp & de Haan, 2013, 248).

Veliki broj autora smatra da su politički ciklusi opredeljeni formom izbornog procesa određene zemlje. Prema takvom stavu, politički budžetski ciklusi determinisani su setom izbornih pravila: i) broj izbornih jedinica, ii)

izborna formula, iii) struktura glasačkog materijala (Persson & Tabellini, 2002, 4).

Različita izborna pravila generišu izborne rezultate, a slično tome, razlike u formama vladavine uslovljavaju različite nivoe centralizacije u donošenju političkih odluka, kolizije interesa, transparentnosti i odgovornosti nosilaca vlasti. Navedene karakteristike utiču na primenu fiskalne politike, na dugi rok i u izbornim periodima (Klašnja, 2008, 186).

### **Politički institucionalni okvir kao generator budžetskih ciklusa**

Neophodno je napomenuti da se proučavanje političkih ciklusa nadovezuje na metodološke koncepcije različitih *mainstream* ekonomskih škola i pravaca, ali se istovremeno bazira na snažnoj kritici neoklasičnih teorijskih stavova. Naime, shodno pretpostavkama neoklasika, u uslovima u kojima bi agenti formirali svoja očekivanja racionalno, i ukoliko bi postojala čista tržišta, izvršna vlast koja bi bila usmerena na maksimizaciju glasova ne bi mogla da eksploatiše efekat pozitivnih ekonomskih varijabli na poziciju sopstvene popularnosti (Keil, 1988, 97). Drugim rečima, u uslovima kakve opisuje neoklasična teorija, politički ciklusi ne bi ni postojali. Realni društveno-ekonomski sistemi predstavljaju kompleksnija i dinamičnija okruženja u poređenju sa apstrahovanim modelima ortodoksne teorije. Ograničenja neoklasične teorije naročito se manifestuju u procesu proučavanja konkretnih političko-ekonomskih sistema, čije forme i načine funkcionisanja nije moguće objasniti na bazi univerzalnih pretpostavki, bez uvažavanja brojnih socijalnih, političkih, istorijskih i institucionalnih specifičnosti datih sistema.

Pojava političkih ciklusa predominantno je uzrokovana političkim institucionalnim rešenjima i uticajima koje političke institucije ostvaruju na ekonomsku sferu. Brojne studije potvrđuju, sa jedne strane, značajnu pozitivnu vezu između ekonomskog rasta i ključnih političkih institucionalnih uslova poput zaštite vlasničkih prava, političke stabilnosti, državne efikasnosti i vladavine prava, i, sa druge strane, negativne uticaje institucionalnih slabosti na dugoročnu ekonomsku dinamiku (Piatek, 2016, 518). Značaj institucionalne harmonizacije reflektovana je u iskustvu tranzicionih zemalja i potrebi primene optimalne reformske strategije, koja uvažava međuzavisnost ekonomskog i političkog sistema (Leković, 2011, 362).

Međutim, između političkih ciklusa i datog institucionalnog okvira postoji dvosmerna determinisanost. Politički ciklusi mogu imati snažne efekte na ekonomske performanse, što direktno, što putem izazivanja i održavanja nestabilnosti koja otežava ili onemogućava uspostavljanje efikasnijih institucionalnih rešenja. Kontinuirana manipulacija instrumentima ekonomske

politike utiče na dubinu krize, generišući visoke ekonomske i socijalne troškove, naročito primetne u procesu institucionalne transformacije.

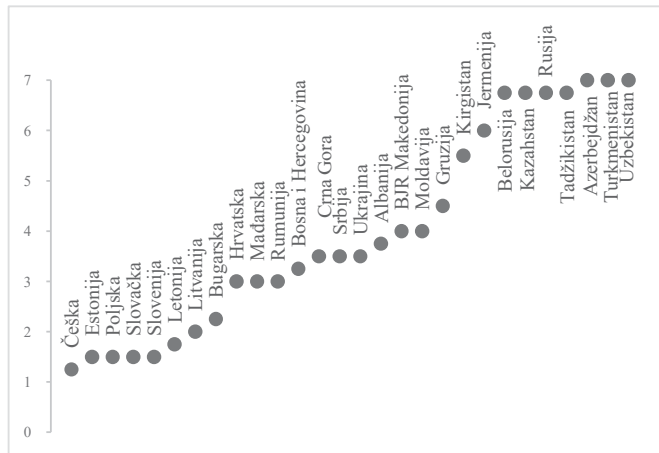
Pored političkih ciklusa, drugi potencijalni oblik neefikasnosti koji potiče iz političke sfere odnosi se na *rent seeking* ponašanje. Između *rent seeking*-a i političkog ciklusa mogu postojati snažne relacije, sa očiglednim ishodima u pogledu (ne)efikasnosti. Neretko, fiskalna ekspanzija u predizbornom periodu uzrokuje negativne podsticaje ekonomskih agenata usmeravajući ih od produktivnih ka *rent seeking* aktivnostima. Kao specifični aspekti traganja za rentom, pojavu političkih ciklusa indukuju traganje za političkom funkcijom (*office-seeking*), odnosno traganje za politikom (*policy-seeking*) (Benoit, 2004, 367-368), a kojima se objašnjava delovanje političkih subjekata u raspodeli političkih institucija, pozicija i resursa. Navedeni oblici neefikasnosti reflektuju se u okviru datog izbornog procesa. Karakteristike izbornog sistema kao političke institucije predominantno uzrokuju političke cikluse i njihov uticaj na makroekonomske fluktuacije.

U skladu sa istraživanom oblasti u ovom radu, na Slici 1 prikazane su vrednosti indeksa izbornog procesa u 28 tranzicionih zemalja, prema podacima *Freedom House*-a za 2016. godinu. *Freedom House* publikuje godišnje izveštaje pod nazivom *Nations in Transit*, sumirajući demokratske reforme u 29 postkomunističkih zemalja. Postoji 7 indikatora koji se analiziraju: i) nacionalna demokratska vladavina, ii) izborni proces, iii) civilno društvo, iv) nezavisnost medija, v) lokalna demokratska vladavina, vi) nezavisnost pravosudnog okvira i vii) korupcija. U cilju analize političkih ciklusa u tranzicionim ekonomijama, posmatramo indeks izbornog procesa. Indikator ocenjuje legislativu i sprovođenje izbornog procesa, razvoj multi-stranačkog sistema i participaciju populističkih mera u izbornom procesu. Rejting je formiran na skali od 1 do 7, pri čemu ocena 1 reprezentuje najviši, a ocena 7 najniži nivo istraživanih pokazatelja (*Nations Transit Methodology*, 2018).

Prezentirani podaci veoma ilustrativno ukazuju na postojanje značajne disperzije u razvijenosti izbornih sistema posmatranih tranzicionih zemalja. Najveći stepen dispariteta u izbornim sistemima uočava se između zemalja Centralne Evrope (Češka, Slovačka, Poljska, Slovenija), sa jedne strane, i većine zemalja bivšeg SSSR-a sa druge strane. Izuzetak predstavljaju baltičke zemlje (Estonija, Letonija, Litvanija) sa veoma dobro uspostavljenim pravilima političkog izbora. Zemlje Zapadnog Balkana, u čiju grupu spada i Srbija, poseduju srednje ocenjene izborne sisteme.

Polazeći od osnovne pretpostavke su politički ciklusi mogući u uslovima političkog nadmetanja, jasno je da je politička zloupotreba ekonomske politike izvesnija u sistemima sa demokratskim političkim ambijentom. Neefikasni izborni aranžmani u posmatranim zemljama ne predstavljaju preduslov

političkim ciklusima, prvenstveno što su u takvim sistemima izborni procesi strogo kontrolisani, pri čemu postoji „usko grlo“ u političkom delovanju. U autoritarnim režimima, politička kontrola je u potpunosti ili najvećim delom u posedu aktuelnih političkih nosilaca, te ne postoje značajni podsticaji za daljim prisvajanjem političke moći. Politički izbori, ukoliko nisu potpuno isključeni kao opcija, rigorozno su kontrolisani različitim manipulativnim instrumentima i merama, pri čemu je zloupotreba fiskalne politike zanemarljiva.



Slika 1 Izborni proces

Izvor: Autor, prema Freedom House (Nations in Transit, 2018)

Svrishodno razmatranje efekata političke upotrebe fiskalne politike moguće je u onim tranzicionim zemljama čija politička i izborna pravila su razvijena do nivoa koji podstiče konkurenciju između političkih opcija. Takve okolnosti političke subjekte usmeravaju prema manipulativnom delanju u primeni fiskalne politike, radi zadržavanja političke *de jure* vlasti, odnosno *de facto* moći.

### Uloga i dometi fiskalne politike u tranzicionim ekonomijama

Sagledano kroz perspektivu strateške upotrebe ekonomske politike - fiskalne i monetarne, određene forme, mehanizmi i načini korišćenja instrumenata ekonomskog sistema mogu imati snažne efekte na ponašanje i pravce delanja ekonomskih agenata. Reč je o manipulativnoj upotrebi instrumenata ekonomske politike kako bi se ostvarile političke prednosti u političkom procesu. Iz ove suštinske identifikacije političke zloupotrebe, uočava se mogući negativni uticaj na ekonomske performanse, te političke cikluse treba

posmatrati kao ozbiljno ograničenje efikasnosti ekonomskog sistema. Jedna od centralnih tema u makroekonomiji tiče se definisanja optimalne uloge države u ekonomiji, odnosno identifikacije adekvatnog stepena državnog uključivanja u tržišne tokove modernih privreda. Ovo predstavlja veoma osetljivu oblast, iz razloga što državni angažman kroz ekonomsku politiku podrazumeva određene rizike u vidu negativnih uticaja na ekonomske rezultate.

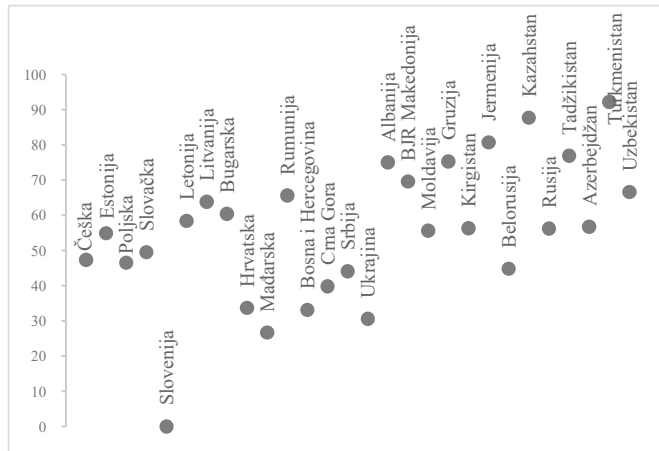
Primena mera i instrumenata fiskalne politike u cilju delovanja na ekonomsku dinamiku svoju opravdanost i negaciju nalazi unutar brojnih kontroverznih stavova u ekonomskoj teoriji. Nedovoljan nivo državnih izdataka može dovesti u situaciju da se u privredi ne obezbeđuju određena dobra, koja privatni sektor nije u stanju da ponudi ili ne nalazi interes da obezbedi. Takve okolnosti, koje se pre svega odnose na različite vidove tržišne neuspešnosti, predstavljaju argument za intervenciju države u ekonomiji. Sa druge strane, obimna i nekontrolisana javna potrošnja može da ugrozi generisanje ekonomskog rasta, istiskujući privatne investicije i izazivajući poremećaje u sistemu podsticaja kod ekonomskih agenata. Naime, u uslovima ekspanzivne politike državne potrošnje, nesporna je pojava i jačanje *rent seeking* aktivnosti, što uz visok nivo budžetskog deficita i inflacije, doprinosi krajnjim negativnim ishodom ukupne makroekonomske efikasnosti. Uprkos širokoj polemici o ulozi i značaju fiskalne politike, indikativno je ukazati da relativno visok nivo javne potrošnje posrednim uticajem preko budžetskog deficita, inflatorne dinamike i rasta javnog duga, negativno utiče na sveukupno makroekonomsko stanje.

Na Slici 2 predstavljen je indeks državne potrošnje, prema podacima *Heritage Foundation*. Ovaj indeks uključuje državnu potrošnju i transferna plaćanja za različite programe, pri čemu se ne ukazuje na „optimalni“ nivo državnih izdataka. Ipak, određene smernice postoje, a tiču se preporuke o adekvatnoj upotrebi fiskalne politike koja neće delovati neefikasno na ekonomski rast, niti dovesti do dislokacije resursa (Methodology, 2018).

Na osnovu prezentiranih podataka može se zaključiti da indeks državne potrošnje značajno varira među posmatranim ekonomijama. Ilustrativno je ukazati da je ovaj indikator srednje ocenjen u najrazvijenijim tranzicionim zemljama, odnosno u sistemima sa efikasnim izbornim institucijama (Grafik 1). Uz određenu statističku pristrasnost, moguće je tvrditi da zemlje Centralne Evrope beleže značajne razlike u nivoima i strukturi javne potrošnje, dok se naročita divergencija u datom pokazatelju ogleda među nekim zemljama bivšeg SSSR-a.

Visoko ocenjene indeksne pokazatelje beleže Turkmenistan (92,2), Kazahstan (87,7), Jermenija (80,7), Tadžikistan (76,9) i Gruzija (75,3), nasuprot izrazito loše kotiranim ocenama izbornih sistema ovih zemalja (Grafik 1). Zanimljivo je da ekstremno negativnu ocenu posmatranog indeksa ima

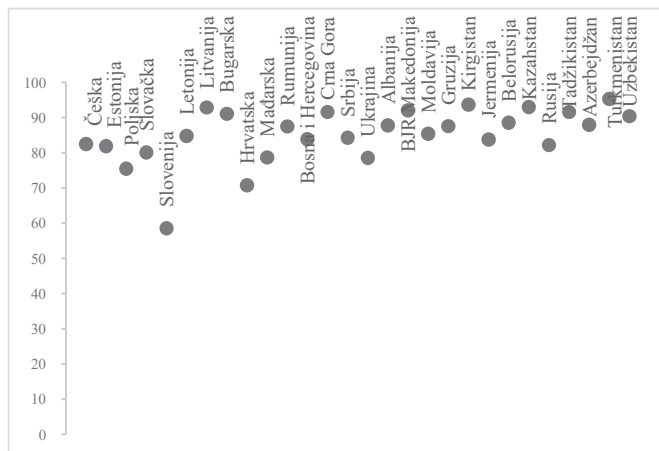
Slovenija (0), što se može tretirati kao efekat loše politike državne potrošnje u prethodnom periodu. Zemlje sa najefikasnijim izbornim sistemima, poput Češke, Poljske, Slovačke, Letonije i Litvanije beleže lošije pokazatelje državne potrošnje, u odnosu na sveukupnu razvijenost političkih institucija. Predstavljeni podaci zapravo potvrđuju tezu da je manipulativna upotreba fiskalne politike kao instrument zadržavanja političke moći i pozicija, primenjiviji u zemljama sa učestalijim izbornim procesima, s obzirom na obezbeđenu konkurenciju među političkim akterima.



Slika 2 Indeks državne potrošnje

Izvor: Autor, prema Heritage Foundation (Index of Economic Freedom, 2018)

Drugi bitan segment iz grupe fiskalnih mera i instrumenata odnosi se na poresku politiku. Na Slici 3 predstavljen je indeks poreskog opterećenja, za posmatrane tranzicione ekonomije. Indeks poreskog opterećenja sastoji se od tri podindikatora poreskih regulacija: marginalnog poreza na individualni dohodak, marginalnog poreza na korporacijski dohodak i ukupno poresko opterećenje u odnosu na BDP. Vrednost indeksa poreskog opterećenja izračunava se uz pomoć kvadratne funkcije troškova, kao bi što preciznije bili predstavljeni opadajući prinosi u slučaju veoma visokih stopa oporezivanja. Tako dobijena vrednost na skalu 0-100 prenosi se pomoću sledeće formule: Indeks poreskog opterećenja<sub>ij</sub> = 100 - α (Faktor<sub>ij</sub>), gde je *i* zemlja koja se posmatra, *j* poreske stope (marginalne stope na individualni i poreski dohodak i ukupno poresko opterećenje u odnosu na BDP), a α predstavlja koeficijent čija je vrednost konstantna (Methodology, 2018).



**Slika 3** Indeks poreskog opterećenja

*Izvor:* Autor, prema Heritage Foundation (Index of Economic Freedom, 2018)

Sveukupno posmatrano, prezentirani podaci oblikuju prikaz o prilično efikasnim poreskim politikama u tranzicionim ekonomijama. Međutim, analiza indeksa poreskog opterećenja ne pruža potpune i jasne informacije o stanju poreskih politika u posmatranim zemljama, prvenstveno što se pomenuti indeks sastoji iz tri podindikatora koji ga determinišu. Marginalne poreske stope na individualni i poreski dohodak i ukupno poresko opterećenje kao procenat bruto domaćeg proizvoda predstavljaju sastavne komponente indeksa poreskog opterećenja, u čijoj ukupnoj vrednosti pojedinačno učestvuju u procentualno identičnom iznosu (33,3%) (Methodology, 2018). Kompozitna priroda indeksa poreskog opterećenja ukazuje da njegova vrednost zavisi od sve tri komponente jednako, pri čemu relativno veće odstupanje neke od komponenti, verovatno ne utiče direktno niti značajno na ukupnu indeksnu vrednost. Indikativno je da razvijenije tranzicione ekonomije beleže niže vrednosti analiziranog indeksa, što je u suprotnosti sa ekonomskim performansama koje ove zemlje ostvaruju. Razjašnjenje date situacije razvija se iz činjenice da ograničavajući aspekti poreskog opterećenja u znatnoj meri mogu biti neutralisani pozitivnim dejstvom faktora iz drugih segmenata ekonomskog sistema, što u sumarnom efektu doprinosi dobrim makroekonomskim ishodima. Sa druge strane, politika snažnog poreskog opterećenja može biti opravdana visokim nivoom državne potrošnje, pri čemu porezi predstavljaju važan izvor finansiranja deficita.

U uslovima nedovoljne kontrole političkih predstavnika i institucionalne neizgrađenosti, manipulacija fiskalnom politikom je izvesna. Pojavu političkih ciklusa podstiče i visok stepen ograničene racionalnosti glasača u tranzicionim



zemljama. Kada birači nisu osposobljeni da adekvatno procenjuju efekte određenih politika, političkim strukturama se pruža veći prostor za manipulativne aktivnosti. Određene tranzicione sisteme karakteriše izvestan stepen političke nestabilnosti, što posledično dovodi do frekventnih izbornih procesa, odnosno uslova za političku zloupotrebu ekonomske politike.

Politički ciklusi se ispoljavaju u kratkoročnim vremenskim intervalima, polazeći od predizbornog perioda, do postizbornih implikacija političke zloupotrebe ekonomske politike. Razmatrano sa aspekta uticaja na ključne makroekonomske vrednosti, političko delovanje u izbornom kontekstu, najčešće se ispoljava u kratkoročnim (mesečnim, polugodišnjim, godišnjim), a retko dugoročnim fluktuacijama. Shodno tome, identifikacija kratkoročnih političkih budžetskih ciklusa u posmatranim tranzicionim ekonomijama prevazilazi analizu obuhvaćenu ovim radom.

## Zaključak

U radu je razmatran fenomen političkih budžetskih ciklusa u tranzicionom kontekstu, polazeći od realnih okolnosti u kojima pomenuti ciklusi mogu nastati. Mogućnost cikličnih makroekonomskih kretanja razmatrana je sa aspekta političkih dejstava na polju kreiranja i sprovođenja fiskalne politike, te je u tom kontekstu fokus istraživanja usmeren na politički institucionalni okvir. Dvosmerna determinisanost političkog i ekonomskog sistema obrazuje političko-privredni ambijent, deluje na ekonomske aktere i usmerava njihove aktivnosti, što kumulativno vodi određenim makroekonomskim ishodima. Političko okruženje, posmatrano kroz prizmu izbornih procesa, pruža uvid u realne uslove funkcionisanja političkih aktera u posmatranim tranzicionim zemljama.

U istraživanju je, umesto praćenja dinamičkih tendencija političkih i ekonomskih varijabli, prednost data interpretativnoj analizi podataka koji ukazuju na efekte fiskalnih politika datih zemalja. Pri tome je utvrđeno da su moguća određena unapređenja po pitanju definisanja i sprovođenja državne potrošnje u pojedinim ekonomijama. Sa druge strane, generalna slika o poreskim politikama ilustrativno ukazuje na prilično dobre reformske rezultate u ovoj oblasti. Nesporno, u domenu redukcije negativnog uticaja političke sfere na ekonomsku dinamiku, uspostavljanje adekvatnog političkog institucionalnog okvira predstavlja bitan faktor ekonomske uspešnosti tranzicionih zemalja.

Razvoj demokratskih političkih institucija je kompleksan i dinamičan proces, koji neretko podrazumeva pojačano prisustvo prakse političke manipulacije tokom izbornog perioda. Navedene negativne političke implikacije je neophodno, uspostavljanjem kvalitetnih i efikasnih institucionalnih rešenja,

minimizirati, odnosno učiniti irelevantnim njihovo ograničavajuće dejstvo po ukupnu makroekonomsku dinamiku. Proučavanje političkih ciklusa predstavlja važnu perspektivu sagledavanja političko-ekonomske međuslovljenosti što vodi spoznaji karaktera dobrih institucionalnih rešenja i stvaranju preduslova za ostvarivanje razvojnih ciljeva. Radi boljeg razumevanja političkih ciklusa, njihovih generatora, izvora i mehanizama kojima se manifestuju, predstoji još puno rada, kako na planu formulisanja uverljivih teorijskih modela, tako i na planu empirijskog testiranja njihovih nalaza.

## Reference

1. Alesina, A. (1989). Politics and Business Cycles in Industrial Democracies. *Economic Policy*, 4(8), 57-98.
2. Benoit, K. (2004). Models of electoral systems change. *Electoral Studies*, 23(2004), 363-389. doi:10.1016/S0261-3794(03)00020-9
3. Bohn, F. (2011). *Political Budget Cycles: Can Disinformation Explain Country Group Differences?* (NiCE Working Paper WP 11/2013). Nijmegen: Nijmegen Center for Economics.
4. Brender, A., & Drazen, A. (2005). Political budget cycles in new versus established democracies. *Journal of Monetary Economics*, 52(2005), 1271-1295. doi:10.1016/j.jmoneco.2005.04.004
5. Brender, A., & Drazen, A. (2008). Electoral Fiscal Policy in New, Old, and Fragile Democracies. *Comparative Economic Studies*, 2007(49), 446-466. doi:10.1057/palgrave.ces.8100213
6. Frey, B. S., & Steiner, L. (2012). Political Economy: Success or Failure? *Contemporary Economics*, 6(3), 10-21. doi:10.5709/ce.1897-9254.47
7. Hibbs, D. J. (1977). Political Parties and Macroeconomic Policy. *The American Political Science Review*, 71(4), 1467-1487.
8. *Index of Economic Freedom*. (2018, February 20). Retrieved from Heritage Foundation: <https://www.heritage.org/index/>,
9. Keil, M. W. (1988). Is the political business cycle really dead? *Southern Economic Journal*, 55(1), 86-99.
10. Klačnja, M. (2008). Electoral Rules, Forms of Government, and Political Budget Cycles in Transition Countries. *Panoeconomicus*, 2008(2), 185-218.
11. Klomp, J., & de Haan, J. (2013). Political Budget Cycles and Election Outcomes. *Public Choice*, 157(1-2), 245-267. doi:10.1007/s11127-012-9943-y
12. Leković, V. (2011). Interaction of formal and informal institutions - impact on economic success. *Economics and Organization*, 8(4), 357-370.
13. Lici, E., & Dika, I. (2016). Political budget cycles: a survey of empirical literature. *International Journal of Economics, Commerce and Management*, 4(4), 368-379.

14. *Methodology*. (2018, February 16). Retrieved from Heritage Foundation: <https://www.heritage.org/index/book/methodology>
15. *Nations in Transit*. (2018, February 15). Retrieved from Freedom House: <https://freedomhouse.org/report/nations-transit/nations-transit-2017>
16. *Nations Transit Methodology*. (2018, February 14). Retrieved from Freedom House: <https://freedomhouse.org/report/nations-transit-methodology>
17. Nordhaus, W. D. (1975). The Political Business Cycle. *The Review of Economic Studies*, 42(2), 169-190.
18. Persson, T., & Tabellini, G. (2002). *The Economic Effects of Constitutions: What do the data say?* Massachusetts: MIT.
19. Piatek, D. (2016). Institutions and economic growth in transition countries - new experiences and implications from financial crisis 2007-2010. *Ekonomia i Prawo*, 15(4), 515-526. doi:10.12775/EiP.2016.035
20. *Political Budget Cycles*. (2018, January 15). Retrieved January 2018, from Oxford Research Encyclopedias: <http://politics.oxfordre.com/view/10.1093/acrefore/9780190228637.001.0001/acrefore-9780190228637-e-163>
21. Prašević, A. (2013). Dometi ekonomske politike u prevazilaženju efekata globalne ekonomske krize na ekonomiju Srbije. *Ekonomski horizonti*, 15(1), 17-30. doi:10.5937/ekonhor1301017P
22. Prašević, A. (2013). Institucionalne i političke determinante privrednog razvoja. *Ekonomске teme*, 51(1), 85-106.
23. Rogoff, K., & Sibert, A. (1988). Elections and Macroeconomics Policy Cycles. *The Review of Economic Studies*, 55(1), 1-16.

## POLITICAL BUDGET CYCLES IN TRANSITION ECONOMIES

Cyclical fluctuation of an economic system, as well as the level of its stability and efficiency cannot be explained only by the traditional economic factors. It is necessary to include the importance of politico-economic interaction, primarily the influence of political factors on the main macroeconomic performances. In this paper is presented the phenomenon of political budget cycles as a result of the cyclical implementation of fiscal economic policy in the conditions of the electoral process. Its starts from the view that certain strong causes on cyclical fluctuation in macroeconomic variables originates from political sphere, specifically from the characteristics of the given electoral system. The survey covered 28 transition countries, with an analysis of their electoral conditions that are supposed to indicate the possibility of the emergence of the political budget cycles. The aim of the paper is to confirm the electoral manipulation of some aspects of fiscal policy in those transition countries whose political systems show a certain degree of democracy. According to the set objective, research hypotheses will be tested: government spending is an important element in political misuse of fiscal policy; tax policy is not important source of generating political budget cycles.

**Keywords:** political budget cycles, transition economics, electoral process, fiscal policy



# EFEKTI ANTIKONKURENTSKIH POSLOVNIH PRAKSI KOMPANIJA NA RAZVOJNE PERSPEKTIVE PRIVREDE

Miloje Obradović\*, Siniša Milošević\*\* i Ivana Dragić\*\*\*

Mnoge zemlje širom sveta su usvojile ili su u procesu usvajanja zakonskog okvira za primenu pravila zaštite konkurencije. Opšta svest o negativnim efektima antikonkurentskih praksi je sve veća i veća. Štete prouzrokovane sprovođenjem antikonkurentskih praksi imaju implikacije na kupovnu moć potrošača, performanse kompanija, ekonomski rast i razvoj nacije. Takve prakse ograničavaju konkurenciju i pogoršavaju blagostanje potrošača kreirajući ulazne barijere na tržištu i rast cena što sve zajedno vodi ka smanjenju efikasnosti i inovacija. Da bi se identifikovali i sankcionisali efekti antikonkurentskih poslovnih praksi neophodno je uspostavljanje zakonskog i institucionalnog okvira iz oblasti zaštite konkurencije. Predmet ovog rada biće detaljna analiza antikonkurentskih praksi i njihovog uticaja na razvojne perspektive privrede. Cilj rada jeste da se na bazi dosadašnje prakse i iskustva tela za zaštitu konkurencije u svetu i Srbiji, identifikuju najbolji načini i mehanizmi za otkrivanje i sankcionisanje antikonkurentskih praksi u cilju obezbeđivanja konkurentskog poslovnog ambijenta i dugoročne razvojne perspektive privrede.

**Ključne reči:** antikonkurentske prakse, blagostanje potrošača, politika zaštite konkurencije, ekonomski razvoj

## Uvod

Politika zaštite konkurencije postoji duže od jednog veka. Na samom početku njenog razvoja, kao najveći problem smatrali su se monopoli (Bunn, 1949). Najpre se pojavila u Severnoj Americi krajem 19. veka a danas postoji u preko 100 zemalja širom sveta (Hofer, 2004). Sjedinjene Američke Države (SAD) su takoreći prva zemlja u kojoj je razvijen kompletan set zakona o konkurenciji sa ciljem da se reše problemi zloupotrebe monopolskog položaja i ograničavanja tržišne konkurencije. Američki antimonopolski zakoni su strožiji i dalekosežniji nego u većini drugih zemalja (Pindyck i Rubinfeld, 2005). Oni su imali veliki uticaj na razvoj politike zaštite konkurencije u Evropskoj uniji (Gifford i Kudrle, 2003). Temelj politike zaštite konkurencije u Evropskoj uniji (EU) predstavlja Ugovor iz Amsterdama iz 1999. godine, odnosno njegovi članovi 81. i 82.

---

\* Komisija za zaštitu konkurencije, e-mail: predsednik@kzk.gov.rs.

\*\* Komisija za zaštitu konkurencije, e-mail: sinisa.milosevic@kzk.gov.rs.

\*\*\* Komisija za zaštitu konkurencije, e-mail: ivana.dragic@kzk.gov.rs.

(Baldwin i Wyplosz, 2010). Prema Ugovoru o funkcionisanju Evropske unije (TFEU), članovi 81. i 82. sada su 101. i 102.

Donošenjem prvog Antimonopolskog zakona još 1996. godine otpočeto je sa sistematskim uređivanjem i institucionalnom brigom o politici zaštite konkurencije u Republici Srbiji. Komisija za zaštitu konkurencije obrazovana je Zakonom o zaštiti konkurencije iz 2005. godine, a započela je sa radom nakon formiranja prvog saziva Saveta Komisije u aprilu 2006. godine. Komisija je Zakonom definisana kao samostalna i nezavisna organizacija koja vrši javna ovlašćenja i koja za svoj rad odgovara Narodnoj skupštini. Nezavisnost Komisije od izvršne vlasti obezbeđuje se, kako načinom izbora predsednika Komisije i članova Saveta Komisije, tako i kroz finansijsku nezavisnost, s obzirom na to da se Komisija finansira iz sopstvenih prihoda i donosi godišnji finansijski plan na koji Vlada daje saglasnost.

Sredstva za rad Komisije obezbeđuju se u skladu sa članom 31. Zakona o zaštiti konkurencije, iz prihoda koje Komisija ostvari obavljanjem poslova, a naročito iz:

- taksi koje se plaćaju u skladu sa Zakonom;
- donacija, osim donacija učesnika na tržištu na koje se primenjuje Zakon;
- prihoda od prodaje publikacija Komisije;
- drugih izvora u skladu sa Zakonom.

Komisija za zaštitu konkurencije je aktivna u procesu pridruživanja Srbije Evropskoj uniji, čime daje značajan doprinos napretku Srbije u procesu harmonizacije pravnih propisa sa propisima EU u relevantnim oblastima i obezbeđujući odgovarajuću primenu Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju u pogledu primene odredbi o zaštiti konkurencije.

Do osnivanja Komisije za zaštitu konkurencije, pitanjima narušavanja konkurencije bavilo se odeljenje za antimonopolske poslove pri Ministarstvu trgovine, turizma i usluga (Maksimović i Radosavljević, 2012). Zakon o zaštiti konkurencije iz 2005. godine imao je veoma velike nedostatke u sprovođenju. Neefikasnost organa u sprovođenju politike zaštite konkurencije, sprovođenju istraga o povredama konkurencije od strane učesnika na tržištu, kao i sprovođenje kaznenih mera primorao je zakonodavca da izvrši određene zaokrete, kako bi rad Komisije postao efikasan i vidljiv. Iz tih razloga došlo je do usvajanja novog Zakona o zaštiti konkurencije 2009. godine, koji je donešen po uzoru na propise iz EU u toj oblasti. Novi zakon stupio je na snagu 01. novembra 2009. godine, a ključne izmene odnose se na set mera koje Komisija ima na raspolaganju da bi se uspostavila konkurencija na tržištu.

Predmet ovog rada biće detaljna analiza antikonkurentskih praksi i njihovog uticaja na razvojne perspektive privrede. Cilj rada jeste da se na bazi

dosadašnje prakse i iskustva tela za zaštitu konkurencije u svetu i Srbiji, identifikuju najbolji načini i mehanizmi za otkrivanje i sankcionisanje antikonkurentskih praksi u cilju obezbeđivanja konkurentskog poslovnog ambijenta i dugoročne razvojne perspektive privrede.

Rad je strukturiran na sledeći način. Nakon uvoda predstavljene su i objašnjene antikonkurentske prakse. Zatim je analiziran njihov uticaj na razvojne perspektive privrede. Posle toga predstavljeni su mehanizmi za otkrivanje i sankcionisanje antikonkurentskih praksi. Na kraju se daje sumarni zaključak.

### **Antikonkurentske prakse**

Primena politike zaštite konkurencije značajna je za proces funkcionisanja tržišne privrede, a efikasno funkcionisanje tržišne privrede osnovni je preduslov za stabilnost jedne zemlje, kako ekonomsku tako i političku. Iz ovih razloga je bitno da bilo kakvo ograničavanje konkurencije na tržištu jedne države bude svedeno na minimum. Ograničavanje konkurencije mogu biti izražena u vidu sporazuma i koncentracija kojima se značajno sprečava, ograničava i narušava konkurencija, kao i u vidu zloupotreba dominantnog položaja. Svi oblici ograničavanja konkurencije mogu biti jako opasni za svako tržište u kome se ono javlja i na kratki rok, a naročito na dugi rok. Ono može dovesti do ozbiljnih posledica, kako za druge učesnike na tržištu, tako i za potrošače. Iz tih razloga ovakve aktivnosti moraju biti sprečene i zaustavljene, a Komisija za zaštitu konkurencije je organ koji se ovim pitanjem bavi.

Ugovori ili sporzumi između učesnika na tržištu, prema Zakonu o zaštiti konkurencije Republike Srbije, predstavljaju restriktivne sporazume ukoliko imaju za cilj ili posledicu značajno ograničavanje, narušavanje ili sprečavanje konkurencije na određenom tržištu.

Klauzule u sporazumima između učesnika na tržištu mogu se podeliti na tri grupe: bele, crne i sive. Na osnovu ove podele proističe koji su to ugovori ili klauzule u ugovorima koji se po automatizmu smatraju zabrnjenim i nedopustivim u jednoj tržišnoj privredi, a koji su to ugovori ili klauzule ugovora čije postojanje i primena se ne dovode u pitanje (Custendyk *et al*, 2008). Bele klauzule se odnose na sporzume za koje se pretpostavlja da ne sprečavaju, ne ograničavaju, niti narušavaju konkurenciju na tržištu, te su iz tih razloga saglasne sa pravom konkurencije (European Commission, 2002). Crne klauzule se odnose na sporazume koji spadaju u teška ograničenja konkurencije (engl. *hardcore restrictions*). Većina *hardcore* klauzula ili sporazuma predstavljaju restriktivne sporazume ili klauzule prema cilju. Kao najbolji primer za ovu vrstu klauzula su: određivanje cena, ograničenje proizvodnje, podela tržišta i



potrošača. Pored crnih i belih klauzula, koje su jasne i nedvosmislene, postoji još jedna kategorija, koja po svojoj prirodi podrazumeva neophodnost da se u odgovorajućim postupcima vrši dokazivanje da takve klauzule na određeni način ograničavaju konkurenciju na tržištu. Ovu kategoriju klauzula nazivamo sivim klauzulama (Colino, 2011).

Prilikom sprovođenja koncentracija, javlja se mogućnost da subjekti koji su predmet tih koncentracija nakon okončanja tog procesa postanu dominantni igrači na tržištu. Tada ti tržišni subjekti imaju mogućnost za zloupotrebu novonastale pozicije na tržištu i da preduzimaju određene aktivnosti koje mogu sprečavati, ograničavati i narušiti konkurenciju na tržištu. Takve aktivnosti bi u praksi predstavljale zloupotrebu dominantnog položaja.

Međutim, važno je napomenuti da Zakon o zaštiti konkurencije ne zabranjuje dominantan položaj *per se*. Zabranjena je njegova zloupotreba, odnosno da preduzeća koje poseduju diminantan položaj sprovode strateške akcije s ciljem isključivanja konkurencije sa tržišta da bi održale ili dodatno ojačale svoj dominantan položaj (Obradović, et al. 2018). Zbog toga je za dominantne učesnike na tržištu profitabilno da sprovode poslovne strategije i prakse koje povećavaju troškove ulaska na tržište potencijalnim konkurentima (Martin, 2006). Upravo ovakve prakse mogu predstavljati zloupotrebu dominantnog položaja. Među ove prakse spadaju (Lončar *et al*, 2015): odbijanje saradnje, predatorsko ponašanje, vezivanje proizvoda, određivanje prekomernih cena, nametanje ekskluzive, neadekvatna rabatna politika i diskriminacija kupaca.

Kako bi se sprečila mogućnost da neki od igrača na tržištu ostvari dominantan položaj putem koncentracija, Komisija za zaštitu konkurencije je u obavezi da ispita da li postoje mogućnosti da se tako nešto dogodi i u skladu sa tim odobrava ili ne dozvoljava sprovođenje takve koncentracije. Ukoliko prilikom ocene koncentracije Komisija istovremeno identifikuje i određene efikasnosti i određene rizike za narušavanje konkurencije od strane učesnika koncentracije, ona u svom radu vrlo često prihvata predložene mere učesnika koncentracije, čiji je cilj otklanjanje identifikovanih rizika. U tom slučaju Komisija takvu koncentraciju odobrava uslovno.

### **Uticaj antikonkurentskih praksi na razvojne perspektive privrede**

Cilj politike zaštite konkurencije može da se definiše kao očuvanje i promovisanje konkurencije kao sredstava za obezbeđenje efikasne alokacije resursa. Na ovaj način se postiže maksimizacija ukupnog dohotka cele ekonomije, ali i najbolji kvalitet i najpovoljnije cene za potrošače. Bez obzira koje tržište je u pitanju može se očekivati da kompanije sa nižim troškovima imaju

veće šanse da uspeju u konkurentskoj borbi (Stojanović i Kostić 2013). Polazeći od racionalnog ponašanja kompanija, očekuje se da njihova cenovna strategija privuče što veći broj potrošača i obezbedi im maksimizaciju profita. Pod ovim uslovima, niži troškovi i brz rast uzrokuju prenos tržišnog udela od manje efikasnih ka više efikasnim kompanijama. Mehanizam prenosa može imati i povratni efekat tako da motiviše kompanije, čiji tržišni udeo je pao, da budu efikasnije i da uvode određene inovacije kako bi snizile troškove i time bile u mogućnosti da snize i finalne cene za krajnje potrošače.

Kada postoji konkurencija na tržištu, kompanije konkurišu jedna drugoj, pre svega u pogledu ponuđenih cena, a svakako i u pogledu kvaliteta proizvoda i usluga koje nude. Da bi pridobila što veći broj potrošača svaka kompanija nastoji da proizvede što kvalitetniji proizvod i ponudiga po što nižoj ceni. Na taj način konkurentski pritisak koji postoji između učesnika na tržištu, stalno podstiče kompanije da povećavaju svoju produktivnost kako bi smanjile troškove. Takođe, konkurentski pritisak podstiče kompanije i da na tržištu ponude nešto novo kako bi bile bolje od svojih konkurenata. Zbog toga postojanje konkurentskog pritiska dovodi i do rasta inovativnosti. Rast produktivnosti i inovativnosti imaju sinergetski efekat na povećanje ekonomske efikasnosti pa se u tom pogledu može reći da konkurencija promovise ekonomska efikasnost. Samim tim podstiče se i tehnološki progres. Dakle, ukoliko na tržištu postoji zdrava konkurencija, neminovno dolazi do rasta produktivnosti i inovativnosti čime se promovise ekonomska efikasnost, podstiče tehnološki progres i stvaraju preduslovi za održivi rast i razvoj privrednih aktivnosti.

Pravo i politike zaštite konkurencije često se preklapaju sa drugim državnim politikama. U oblastima kao što su privatizacija, spoljnotrgovinska politika, politika ulaganja, politika regionalnog razvoja i slično, dolazi do nesporazuma i određenih sukoba sa ciljevima i instrumentima sprovođenja politike zaštite konkurencije. Postavlja se pitanje koja politika u takvim okolnostima treba da ima prioritet. Odgovor na ovo pitanje leži u pronalaženju optimalnog rešenja između postizanja konkurentnosti, napretka i efikasnosti nacionalne privrede u celini i svih njenih sektora uz istovremeno očuvanje i zaštitu interesa krajnjih potrošača (Spevec, 2005).

Da bi postojala konkurencija na određenom relevantnom tržištu, neophodno je da postoji sloboda ulaska na tržište. Na mnogim tržištima vrlo često postoji nekoliko barijera koje otežavaju ulazak novih učesnika na to tržište. Postoje rasprave o značenju pojma ulazne barijere (OECD, 2007). Postoji više razloga zbog čega se ulazne barijere mogu smatrati jednim od značajnijih uzroka nedostatka efektivne konkurencije. Ti razlozi se ogledaju kroz uticaj barijera ulaska na druge aktivnosti koje nisu u skladu sa politikom zaštite

konkurencije. Čak i otežavanje i odugovlačenje ulaska novih igrača na tržište može da se okarakterise kao ulazne barijere. Zbog toga je barijere ulaska na određeno relevantno tržište potrebno analizirati iz dinamičke perspektive.

Visoke profitne stope uz postojanje visokih stopa rasta tržišta predstavljaju mogući signal o postojanju konkurencijskih poremećaja na tržištu (Carree i Thurik, 1996). To znači da usled niskog nivoa konkurencije, kompanije prodaju robu potrošačima po znatno većim cenama nego što bi to bio slučaj da postoji efektivna konkurencija na tržištu. Ukoliko ovakav tržišni ambijent prate visoke stope rasta onda postoji velika verovatnoća da je ulazak novih igrača na tržište otežan. Istraživanje koje je sprovedeno u Španiji (Hoffmaister, 2006) pokazalo je da povećanje ulaznih barijera na tržištu i narušavanje konkurencije vodi ka povećanju nivoa cena. Drugo istraživanje koje je sprovedeno u Italiji (Schivardi i Viviano, 2009) pokazalo je da postojanje ulaznih barijera i sprovođenje poslovnih praksi koje su suprotne pravilima konkurencije ima značajan uticaj na performanse kompanija koji se ispoljava kroz povećanje profitnih marži i cena uz smanjenje produktivnosti i povećanje troškova rada.

Postojanje ulaznih barijera vodi ka stvaranju i jačanju dominantnog položaja vodećeg učesnika na tržištu čime se ujedno povećava i mogućnost za zloupotrebu takvog položaja što umanjuje nivo konkurencije na tržištu. Povećanje cena iznad konkurentskog nivoa, kao rezultat korišćenja tržišne moći, ima dvostruki negativni efekat na blagostanje potrošača:

- bogatsvo se od potrošača prenosi na preduzeća tako što potrošači koji kupuju ponuđene proizvode i usluge plaćaju više nego što bi plaćali u uslovima postojanja efektivne konkurencije,
- izbacuju se sa tržišta potrošači koji nisu spremni da plate cenu iznad one koja bi postojala u uslovima efektivne konkurencije.

Ukoliko postoje na tržištu, ovi fenomeni predstavljaju značajne uzroke nedostatka efektivne konkurencije i sprečavaju da se podstiče rast produktivnosti i efikasnosti.

### **Mehanizmi za otkrivanje i sankcionisanje antikurentskih praksi**

Komisija za zaštitu konkurencije, nakon što utvrdi postojanje radnje povrede konkurencije, učesniku ili učesnicima na tržištu izriče meru zaštite konkurencije i donosi meru otklanjanja povrede konkurencije. Mera zaštite konkurencije sastavni je deo rešenja Komisije kojim se utvrđuje povreda konkurencije. Pravo Komisije da izriče meru zaštite konkurencije propisano je članom 68. Zakona o zaštiti konkurencije. Prema ovom članu, učesniku na

tržištu koji izvrši povredu konkurencije, određiće se mera zaštite konkurencije u obliku plaćanja novčanog iznosa u visini najviše do 10% ukupnog godišnjeg prihoda ostvarenog na teritoriji Republike Srbije.

Mera zaštite konkurencije ne može se odrediti protekom pet godina od dana izvršenja radnje zloupotrebe dominantnog položaja. Međutim, ova zastarelost se prekida svakom radnjom Komisije preduzetom radi utvrđivanja povrede konkurencije određenog učesnika na relevantnom tržištu. Posle svakog prekida zastarelost ponovo teče ali se postupak ispitivanja postojanja povrede konkurencije ne može voditi duže od deset godina.

Rešenjem kojim se utvrđuje povrede konkurencije Komisija može da odredi i mere s ciljem otklanjanja utvrđene povrede konkurencije, odnosno sprečavanje mogućnosti nastanka iste ili slične povrede konkurencije. Mere otklanjanja utvrđene povrede konkurencije sprovode se davanjem naloga za preduzimanje određenog ponašanja ili zabranom određenog ponašanja. Ove mere nazivaju se mere ponašanja i treba da budu srazmerne značaju i težini utvrđene povrede konkurencije i u neposrednoj vezi sa aktima i radnjama koje su dovele do povrede konkurencije.

Ako se u postupku pred Komisijom utvrdi značajna opasnost od ponavaljanja radnje povrede konkurencije kao neposredne posledice same strukture dominantnog učesnika na tržištu, Komisija može da odredi meru koja bi imala za cilj promenu u toj strukturi radi otklanjanja takve opasnosti, odnosno uspostavljanja strukture koja je postojala pre nastupanja utvrđene povrede konkurencije. Ove mere se nazivaju strukturne mere i određuju se ako nema mogućnosti za određivanje jednako ili približno delotvorne mere ponašanja, odnosno ako bi određivanje mere ponašanja predstavljalo veći teret za učesnika na tržištu nego konkretna strukturna mera. Prethodno važi pod uslovom da ranije izrečena mera ponašanja povodom iste radnje povrede konkurencije nije sprovedena u celini. Strukturnom merom može se predvideti obaveza podela nastale strukture učesnika na tržištu, naročito putem prodaje pojedinih njegovih delova ili imovine drugim licima koja nisu povezana sa učesnikom na tržištu.

Pored prethodno opisanih mogućnosti izricanja novčanih kazni i određivanja strukturinih i mera ponašanja, Komisija može doneti i zaključak o prekidu postupka ispitivanja postojanja radnje zloupotrebe dominantnog položaja. Za prekid postupka neophodno je da preduzeće protiv kojeg se vodi postupak podnese predlog obaveza, koje je spremno dobrovoljno da preuzme, radi otklanjanja mogućih povreda konkurencije sa uslovima i rokovima za izvršenje tih mera. Preduzeće protiv kog se vodi postupak predlaže obaveze na osnovu sadržine zaključka o pokretanju postupka za ispitivanje postojanja radnje zloupotrebe dominantnog položaja. Predlog obaveza preduzeće može da

podnese najkasnije do prijema obaveštanja o bitnim činjenicama, dokazima i ostalim elementima na kojima će zasnovati rešenje.

Obaveštenje o podnošenju predloga koje sadrži sažeti opis predloga i bitnih elemenata predmeta Komisija objavljuje na svojoj internet stranici, sa pozivom svim zainteresovanim stranama za dostavljanje pisanih primedaba, stavova i mišljenja u roku od 20 dana od dana objave ovog obaveštenja. Ako Komisija na osnovu stanja na tržištu utvrdi da je verovatno da će se na osnovu predloženih obaveza ostvariti cilj mere otklanjanja povrede konkurencije, zaključkom će prekinuti postupak i odrediti rok za izvršavanje obaveze stranke i za dostavu dokaza. Prekinuti postupak se može nastaviti u roku ne dužem od tri godine od dana donošenja zaključka o prekidu ako: nastupe bitne promene okolnosti na kojima se zasnovao zaključak o prekidu postupka, stranka ne ispunji obaveze iz mere u roku određenom za ispunjenje ili o tome ne dostavi odgovarajuće dokaze i ako Komisija ustanovi da je zaključak o prekidu postupka donet na osnovu netačnih, neistinitih, nekompletnih ili obmanjujućih podataka koje je dostavila stranka u postupku.

Osnovni cilj zabrane zloupotrebe dominantnog položaja je postavljanje standarda ponašanja preduzeću koja poseduju ekonomsku snagu, na osnovu koje imaju određeni stepen imuniteta u odnosu na pritisak konkurencije i druge tržišne uslove. Na tržištima, koja karakteriše prisustvo jednog ili više preduzeća sa ovakvom vrstom ekonomske moći, zabrana zloupotrebe dominantnog položaja treba da spreči upotrebu, odnosno zloupotrebu tržišne moći i obezbedi uslove na tržištu kakvi bi bili i u slučaju visokog nivoa konkurencije. Zloupotreba dominantnog položaja se zabranjuje s ciljem: 1) vršenja pritiska na snižavanje cena do nivoa koji bi postojao u uslovima konkurentskog tržišta, 2) povećanje cena u situaciji kada su niske cene deo namere da se izbace konkurenti sa tržišta i nakon toga povećaju cene znatno iznad konkurentskog nivoa, kao i 3) da bi se u određenim situacijama zahtevalo od preduzeća sa dominantnim tržišnim učešćem da deli ključna neobnovljiva sredstva sa svojim konkurentima. Pored toga, zabranom zloupotrebe dominantnog položaja zahteva se od preduzeća sa dominantnim tržišnim položajem da se suzdrže od određenih radnji i poslovni praksi, koje bi bile sasvim legalne ako bi ih sprovodila preduzeća koje nemaju dominantan položaj. Ovaj zahtev nametnut zabranom zloupotrebe dominantnog položaja naziva se i „specijalna odgovornost“ dominantnih kompanija.

Uvođenjem adekvatnih konkurentskih mera i politika koje promovišu ekonomsku efikasnost, a ujedno zabranjuju svaku radnju tržišnih učesnika koja može da dovede do sprečavanja, ograničavanja ili narušavanja konkurencije na tržištu u velikoj meri može doprineti ostvarivanju planirane stope rasta privredne aktivnosti. Tela za zaštitu konkurencije bi trebala da detaljno

analiziraju barijere ulaska na pojedinačna relevantna tržišta, i analitički obrazlože njihove efekte na stanje konkurencije. Uklanjanje barijera ulaska na tržište svakako doprinosi rastu konkurencije, kako trenutne tako i potencijalne.

Da bi zaista postojali pozitivni efekti mera zaštite konkurencije treba da budu ispunjeni sledeći preduslovi (Khemani, 1995; Adhikari i Knight – John, 2003):

- favorizovanje preventivnih mera u odnosu na mere kažnjavanja,
- razdvajanje istražnih i sudskih ovlašćenja,
- postojanje jasnih kriterijuma za pokretanje ispitnog postupka,
- postojanje jasne žalbene procedure,
- mogućnost zahtevanja naknade štete nastale usled nekonkurentskog ponašanja pojedinih učesnika na tržištu,
- definisanje adekvatnih mera za zaštitu konkurencije i
- kontinuirano promovisanje politike zaštite konkurencije.

Kreatori politike zaštite konkurencije imaju stav da visina kazne treba da bude veća od ekstra profita koji je ostvaren sprovođenjem antikonkurentskih radnji jer samo na taj način se kompanije mogu odvratiti od takvog ponašanja na tržištu (Khemani, 1995).

Politika zaštite konkurencije u svakoj zemlji treba da bude usmerena na rešavanje problema potrošača, kao i na zaštitu preduzeća koja trpe štetu zbog nekonkurentskog ponašanja određenih tržišnih učesnika. Zbog toga je važno da se zakonskim okvirom predvidi mogućnost zahtevanja naknade štete nastale usled nekonkurentskog ponašanja pojedinih učesnika na tržištu.

## **Zaključak**

Primena politike zaštite konkurencije značajna je za proces funkcionisanja tržišne privrede, a efikasno funkcionisanje tržišne privrede osnovni je preduslov za stabilnost jedne zemlje, kako ekonomsku tako i političku. Zbog toga je od velike važnosti da bilo kakvo ograničenje konkurencije na tržištu bude svedeno na minimum. Cilj politike zaštite konkurencije može da se definiše kao očuvanje i promovisanje konkurencije kao sredstava za obezbeđenje efikasne alokacije resursa. Na ovaj način se postiže maksimizacija ukupnog dohotka cele ekonomije, ali i najbolji kvalitet i najpovoljnije cene za potrošače.

Kada postoji konkurencija na tržištu, kompanije konkurišu jedna drugoj, pre svega u pogledu ponuđenih cena, a svakako i u pogledu kvaliteta proizvoda i usluga koje nude. Da bi pridobila što veći broj potrošača svaka kompanija nastoji da proizvede što kvalitetniji proizvod i ponudiga po što nižoj ceni. Na taj

način konkurentski pritisak koji postoji između učesnika na tržištu, stalno podstiče kompanije da povećavaju svoju produktivnost kako bi smanjile troškove. Takođe, konkurentski pritisak podstiče kompanije i da na tržištu ponude nešto novo kako bi bile bolje od svojih konkurenata. Zbog toga postojanje konkurentskog pritiska dovodi i do rasta inovativnosti. Rast produktivnosti i inovativnosti imaju sinergetski efekat na povećanje ekonomske efikasnosti pa se u tom pogledu može reći da konkurencija promoviše ekonomska efikasnost. Samim tim podstiče se i tehnološki progres. Dakle, ukoliko na tržištu postoji zdrava konkurencija, neminovno dolazi do rasta produktivnosti i inovativnosti čime se promoviše ekonomska efikasnost, podstiče tehnološki progres i stvaraju preduslovi za održivi rast i razvoj privrednih aktivnosti.

Da bi postojala konkurencija na određenom relevantnom tržištu, neophodno je da postoji sloboda ulaska na tržište. Na mnogim tržištima vrlo često postoji nekoliko barijera koje otežavaju ulazak novih učesnika na to tržište. Čak i otežavanje i odugovlačenje ulaska novih igrača na tržište može da se okarakteriše kao ulazne barijere. Zbog toga je barijere ulaska na određeno relevantno tržište potrebno analizirati iz dinamičke perspektive. Postojanje ulaznih barijera vodi ka stvaranju i jačanju dominantnog položaja vodećeg učesnika na tržištu čime se ujedno povećava i mogućnost za zloupotrebu takvog položaja što umanjuje nivo konkurencije na tržištu. Ukoliko postoje na tržištu, ovi fenomeni predstavljaju značajne uzroke nedostatka efektivne konkurencije i sprečavaju da se podstiče rast produktivnosti i efikasnosti.

Komisija za zaštitu konkurencije, nakon što utvrdi postojanje radnje povrede konkurencije, učesniku ili učesnicima na tržištu izriče meru zaštite konkurencije i donosi meru otklanjanja povrede konkurencije. Uvođenjem adekvatnih konkurentskih mera i politika koje promovišu ekonomsku efikasnost, a ujedno zabranjuju svaku radnju tržišnih učesnika koja može da dovede do sprečavanja, ograničavanja ili narušavanja konkurencije na tržištu u velikoj meri može doprineti ostvarivanju planirane stope rasta privredne aktivnosti. Tela za zaštitu konkurencije bi trebala da detaljno analiziraju barijere ulaska na pojedinačna relevantna tržišta, i analitički obrazlože njihove efekte na stanje konkurencije. Uklanjanje barijera ulaska na tržište svakako doprinosi rastu konkurencije, kako trenutne tako i potencijalne.

Pošto je funkcionisanje tržišta dinamički proces na kome se stalno dešavaju određene promene, neophodno je da se i pravni okvir za zaštitu konkurencije stalno dopunjava i unapređuje. Pravila za zaštitu konkurencije potrebno primenjivati i inkorporirati i u drugim relevantnim zakonima i merama ekonomske politike koje imaju uticaj na funkcionisanje tržišnog mehanizma. Iz tih razloga Komisija za zaštitu konkurencije treba neprekidno da viši promociju

pravila konkurencije kako bi donosioci važnih odluka u okviru ekonomske politike bili u što većoj meri upoznati sa tim. Ovo bi doprinelo većoj odgovornosti i vlade i tela za zaštitu konkurencije i povećalo svest o mogućim pozitivnim i negativnim posledicama određenih antikonkurentskih praksi. Politika zaštite konkurencije u svakoj zemlji treba da bude usmerena na rešavanje problema potrošača, kao i na zaštitu preduzeća koja trpe štetu zbog nekonkurentskog ponašanja određenih tržišnih učesnika.

## Reference

1. Adhikari, R. and Knight-John, M. (2003). What type of Competition Policy and Law Should Developing Countries have? In: Competition Policy and Pro-Poor Development, CUTS, Jaipur.
2. Baldwin, R., Wyplasz, C. (2010). Ekonomija evropskih integracija, Data status, Beograd.
3. Bunn, C., (1949). The National Law of Unfair Competition, Harvard Law Review, 62, 987-1001.
4. Carree, M., Thurik, R. (1996). Entry and Exit in Retailing: Incentives, Barriers, Displacement and Replacement, Review of Industrial Organization, 11, 155-172.
5. Colino, S.M., (2011), *Competition Law of EU and UK*, Oxford University Press.
6. Custendyk, O., Dommering, E.J., Scheuer, A, (2008), *European Media Law*, Kluwer Law international.
7. Gifford D. J., Kudrle R. T. (2003). European Union competition law and policy: how much latitude for convergence with the United States?, The Antitrust Bulletin/Fall 2003, 727-780.
8. Hofer, P., Williams, M. Wu, L. (2004). Principles of competition policy economics, The Asia Pacific Antitrust Review, 4-7.
9. Hoffmaister, A. W. (2006). Barriers to Retail Competition and Prices: Evidence from Spain, IMF Working Paper, WP/06/231.
10. European Commission, (2002), *Glossary of terms used in EU competition policy, Antitrust and control of concentration*. Preuzeto sa [http://ec.europa.eu/competition/publications/glossary\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/publications/glossary_en.pdf). (pristup 15.03.2016.).
11. Khemani, S. (1995). Competition Law: Some Guidelines for Implementation, u: Liberalised Trade and Fair Competition, CUTS, Calcutta.
12. Lončar, D., Rajić, V., Milošević, S., (2015), "Characteristic Antimonopoly Risks for Enterprises Operating in Serbia: Identification, Appraisal and Treatment", Ekonomika preduzeća, Novembar-Decembar 2015, 413-424.
13. Maksimović, Lj., Radosavljević, G., (2012), "Mikroekonomska teorija kao osnova politike zaštite konkurencije", *Srpska politička misao*, Beograd, Vol. 36, 179-199.



14. Martin, S. (2006). *Industrial Organization: A European Perspective*. Oxford University Press.
15. Obradović, M., Lončar, D., Stojanović, F., Milošević, S., (2018), „Pravo i ekonomija zloupotrebe dominantnog položaja“, *Ekonomika preduzeća*, januar-februar 2018, 177-188.
16. OECD, (2007). „Competition and Barriers to Entry“, Policy Brief, January 2007. Pristupljeno, Preuzeto sa: <http://www.oecd.org/competition/mergers/37921908.pdf> (Pristup 12.03.2018).
17. Pinduck, R., Rubinfeld, D. (2005). *Mikroekonomija*, MATE, Zagreb, Copyright.
18. Schivardi, F., Viviano, E., (2009). „Entry Barriers in Retail Trade“, Working paper, CRENOS.
19. Spevec, O. (2005). Zaštita tržišnog natjecanja i poticanje razvoja određenih gospodarskih sektora, *Računovodstvo i financije*, Februar, 156-163.
20. Stojanović, B., Kostić, M., (2013). Politika zaštite konkurencije i uticaj tržišne strukture na profitabilnost preduzeća, *Ekonomika preduzeća*, avgust 2013, 325-338.
21. Zakon o zaštiti konkurencije, Službeni glasnik Republike Srbije, Beograd, broj 51/09, 95/13.

## THE EFFECTS OF ANTI-COMPETITIVE BUSINESS PRACTICES ON ECONOMIC DEVELOPMENT PROSPECTS

Many countries worldwide have adopted or are in the process of enacting competition laws. There is growing awareness of the adverse effects of anti-competitive practices. The damaging effects of anti-competitive practices have implications for the consumer buying power, company performances, economic growth and development of nations. Such practices restrict competition and deteriorate consumer welfare by creating entry barriers and price increases, which lead to efficiency and innovation concerns. In order to identify and sanction effects of anti-competitive business practices, it is necessary to create a legislative and institutional competition policy framework. The subject of this paper is the detailed analysis of anti-competitive practices and related influences on economic development perspectives. The objective of the paper is to identify the best conducts and mechanisms for detecting and sanctioning anti-competitive practices towards securing competitive business environment and long-term economic development perspectives, based on the current practices and experiences of the Serbian and other national competition authorities.

**Keywords:** anti-competitive practices, consumer welfare, competition policy, economic development

# PENZIJSKI FONDOVI KAO INSTITUCIONALNI INVESTITORI NA FINANSIJSKIM TRŽIŠTIMA

Milena Jakšić\*, Violeta Todorović\*\* i Nenad Tomić\*\*\*

Penzijski fondovi, kao nedepozitne finansijske institucije, pripadaju grupi investiciono aktivnih finansijskih posrednika u tržišno orijentisanim finansijskim sistemima. Ključna uloga penzijskih fondova jeste da kroz štednju za starost obezbede ujednačavanje životnog standarda u svim fazama životnog ciklusa pojedinca. Međutim, penzijski fondovi obavljaju i druge važne funkcije, od kojih je, iz ugla uticaja na ekonomski rast, najvažnija funkcija investiranja prikupljenih sredstava na finansijsko tržište. Penzijski fondovi, kao institucionalni investitori, kroz plasmane sredstava u alternativne oblike finansijske aktive povećavaju dubinu i likvidnost finansijskog tržišta. Takođe, kroz optimizaciju odnosa između prinosa i rizika brojnih investicionih alternativa obezbeđuju efikasnu alokaciju finansijskih sredstava. Stoga je cilj sprovedenog istraživanja da kroz komparativnu analizu alternativnih struktura investicionih portfolija ukaže na prednosti diversifikovane strukture plasmana penzijskih fondova. U nameri da se postigne definisani cilj, razmatrano je poslovanje penzijskih fondova u brojnim ekonomijama koje imaju različit stepen razvijenosti finansijskog i realnog sektora. Struktura investicionog portfolija i investiciona aktivnost penzijskih fondova predstavljena je ulaganjem u pojedine oblike finansijske aktive, a uspešnost realizacije ciljeva koji se žele postići ulaganjem je sagledana kroz rast konkurentske pozicije penzijskih fondova.

**Ključne reči:** penzijski fondovi, investicioni portfolio, investiranje, investicione strategije

## Uvod

U savremenom poslovnom okruženju, globalna konkurencija je stvorila i omogućila razvoj novih finansijskih institucija, proizvoda i usluga. U takvom okruženju svakodnevno se nameće pitanja da li je pravi trenutak za investiranje i ukoliko jeste za koju vrstu investicije se opredeliti i da li investirati direktno ili indirektno preko finansijskih posrednika? U nastojanju da se dođe do odgovora na postavljena pitanja nužno je proceniti koje su prednosti indirektnog u

---

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

\*\* Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet, Kragujevac. e-mail: v.todorovic@kg.ac.rs

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

odnosu na direktno finansiranje. Pored toga, neophodno je proceniti očekivani prinos na uložena sredstva, njihovo vremensko angažovanje, rizike ulaganja, kao i ciljeve koji se žele postići ulaganjem. Neki od najvažnijih investicionih ciljeva su: povećanje tekućeg dohotka, akumuliranje sredstava za pokriće krupnih rashoda, akumuliranje sredstava za period nakon penzionisanja, dobijanje poreskih olakšica i slično (Rakonjac Antić, 2012, 96)

Evidentno je da je podsticanje dugoročnih investicija od suštinskog značaja za održiv ekonomski rast. To podrazumeva kreiranje i implementaciju širokog spektra inicijativa na različitim poljima delovanja. Neke aktivnosti se tiču reforme zakonodavstva i brojnih institucionalnih promena, dok su druge istraživačke prirode i zahtevaju razvijanje investicione kulture i poverenja u sposobnost finansijskih institucija da efikasno investiraju.

Ukoliko su u pitanju zemlje u razvoju, pored institucionalnih ograničenja, prisutan je visok stepen izloženosti investitora brojnim rizicima. Zbog visoke izloženosti različitim vrstama finansijskih i nefinansijskih rizika zemlje u razvoju bi mogle da apsorbuju sredstva rastućih institucionalnih investitora (osiguravajućih kompanija, penzijskih fondova i investicionih fondova) iz razvijenog sveta samo ukoliko razviju instrumente i institucije tržišta kapitala.

U strukturi finansijskog posredovanja, u tržišno orijentisanim finansijskim sistemima, snažan rast kapitala ostvaruju penzijski fondovi. Penzijski fondovi su posle osiguravajućih kompanija godinama u nazad najaktivniji institucionalni investitori u tržišno orijentisanim finansijskim sistemima. Na evropskom kontinentu penzijski fondovi učestvuju sa 24% u ukupnoj vrednosti investicija. Vodeću poziciju zauzimaju osiguravajuća društva sa 51%, a zatim investicioni fondovi sa 11% (Marović, Njegomir, 2015, 32). To je posledica promene sklonosti građana po pitanju ulaganja njihove finansijske štednje. Štednja za starost je jedna od najznačajnijih investicija u životu svakog pojedinca i značajan motivacioni faktor čovekovog rada do penzije. Efikasnost ovog sistema je od posebne važnosti za sprečavanje siromaštva u starosti i ujednačavanje potrošnje u svim fazama životnog ciklusa. Sredstva penzijskih fondova su dugoročno stabilna sa relativno predvidivim promenama. Relativna predvidivost novčanog toka, odnosno uplata doprinosa i isplata penzijskih nadoknada, omogućavaju penzijskim fondovima da ulažu na dugi rok.

Penzijski fondovi nastoje da diversifikuju portfolio, tako da ostvare maksimalni prinos za dati nivo rizika, odnosno minimalni rizik za dati nivo prinosa. Ukoliko preferiraju aktivnu investicionu strategiju više će ulagati u vlasničke i strane hartije od vrednosti, nego u dužničke hartije od vrednosti, a ukoliko preferiraju pasivnu investicionu strategiju više će biti zastupljene dužničke hartije od vrednosti. U savremenim finansijskim tokovima dolazi do promene geografske strukture plasmana penzijskih fondova. Penzijski fondovi

investiraju van granica zemlje u kojoj imaju sedišta. Razlog za takvu investicionu politiku je bolji odnos rizika i prinosa prilikom međunarodne diversifikacije portfolija.

U cilju očuvanja likvidnosti i sigurnosti poslovanja penzijskih fondova, koja se najčešće postiže diversifikacijom plasmana kao i odgovarajućim ograničenjima u pogledu vrste aktive u koju se može ulagati, velika pažnja se poklanja kontroli upravljanja sredstvima penzijskih fondova. Imajući u vidu navedeno ključna istraživačka hipoteza glasi: *Ukoliko se adekvatno definišu strategije investicionog ulaganja i izorši pravilna diversifikacija ulaganja sredstava može se očekivati rast konkurentne pozicije penzijskih fondova u bankarski orijentisanim finansijskim sistemima.*

Kako bi se stvorila adekvatna teorijska osnova za empirijsku proveru postavljene hipoteze i formulisanje validnih zaključaka u radu će biti korišćena deskriptivna analiza koja će omogućiti da se definiše problem i opišu osnovni elementi posmatranog problema. Kroz analizu i sistematizaciju saznanja dobijenih teorijskim istraživanjima dobiće se sveobuhvatan uvid u investicionu aktivnost penzijskih fondova.

### **Konceptualne karakteristike alternativnih penzijskih sistema**

Penzijski sistemi većine zemalja u svetu se zasnivaju na sistemu tekućeg finansiranja (*pay as you go* – PAYG). Iz tekućih priliva po osnovu uplate doprinosa iz zarada zaposlenih i preduzetnika isplaćuju se penzije tekućim penzionerima. Demografska tranzicija, zrelost tekućeg sistema i usporavanje ekonomskog rasta doveli su do značajnog pada interne stope prinosa tekućeg sistema. U ovom sistemu penzija je najčešće unapred definisana, a prihodi se obezbeđuju namenskim oporezivanjem (doprinosima) od strane države. U ovom sistemu nema fundiranja, odnosno kapitalizacije. Karakteriše ga centralizovano upravljanje i međugeneracijska solidarnost koja podrazumeva prelivanje od onih koji su uplaćivali više doprinosa tokom radnog veka ka onima koji su uplaćivali manje. Redistribucija ka siromašnim penzionerima uglavnom se vrši socijalnim ili minimalnim penzijama. U sistemu u kojem je penzija unapred definisana, stopa doprinosa je endogena varijabla, dok je iznos penzija egzogena varijabla. To podrazumeva da visina stope doprinosa u budućnosti mora da se prilagođava kako bi se obezbedila ravnoteža penzijskog sistema. Kod ovog tipa penzija rizik snosi sponzor penzijskog plana, a to je država. Penzija je vezana za godine osiguranja i zaradu osiguranika. Iako se na prvi pogled stiče utisak da je penzija izvesna, česte izmene penzijskih zakona utiču da se teškoće penzijskog sistema prelivaju na penzionere, pa se utvrđena penzija menja kroz nepotpunu indeksaciju (Whitehouse, 2007, 8). Ova vrsta

međugeneracijske solidarnosti nije održiva na duži rok. Pored navedenog, njegova ključna slabost tiče se tekuće preraspodele dohotka i izostanak funkcije štednje i investiranja iste.

Kao posledica neodrživosti I stuba, mnoge zemlje su uvele II stub ili obavezno privatno osiguranje koje podrazumeva obavezne uplate u fond poslodavaca za zaposlene. Poslodavac uplaćuje definisane doprinose kao procenat od bruto zarade zaposlenog, a uplate se vode na ličnim računima osiguranika. Fond od naplaćenih premija formira rezerve koje investira na finansijskom tržištu u pojedine vrste finansijskih instrumenata u zavisnosti od sklonosti riziku. Deo odgovornosti se prebacuje sa države na pojedinca, što ima dva efekta: smanjuju se obaveze države i radnici postaju zainteresovani za dobrobit cele privrede. Stoga su ovi fondovi stabilniji i na njih nepovoljna demografska situacija ima manji uticaj.

Pored II stuba čiji su tranzicioni troškovi visoki za zemlje u razvoju III stub ili dobrovoljno dopunsko penzijsko osiguranje omogućuje da poslodavci, sindikati, udruženja i fizička lica na dobrovoljnoj osnovi uplaćuju sredstva u penzijski fond, a uplate se vode na ličnim računima, sredstva se investiraju, a ostvarena dobit se pripisuje ličnim računima. Visina penzije zavisi od: visine doprinosa, dužine članstva u fondu i pripisane dobiti. Isplaćena penzija ne zavisi od dužine radnog staža. Oni podstiču štednju i razvoj tržišta kapitala i eliminišu problem neplaćanja doprinosa.

U ovom sistemu definisanih doprinosa stopa doprinosa je egzogena varijabla, a visina penzije endogena. Penzija nije unapred poznata, već zavisi od zakonom propisane stope doprinosa i od visine investicionih prihoda ostvarenih na privremeno plasirana sredstva, odnosno, od stope kapitalizacije. Bitno je istaći da pojedinac snosi finansijski rizik. U zavisnosti od spremnosti pojedinca da prihvati rizik, kao i od krajnjih ciljeva investitora sredstva se plasiraju u različite vrste finansijske aktive. Ukoliko investitor nije spreman da prihvati rizik i ukoliko je njegov cilj ostvarenje prosečnog prinosa, on će nastojati da u svom portfoliju drži nisko rizične hartije od vrednosti (defanzivna ulaganja). Međutim, ukoliko je investitor sklon riziku i ukoliko se ne zadovoljava prosečnim prinosom njegova ulaganja će primarno biti orijentisana na visoko rizične hartije od vrednosti (agresivna ulaganja).

Za korisnike penzijskih nadoknada manju izvesnost, odnosno veći rizik, obezbeđuje sistem definisanih doprinosa. Osiguranik ne zna unapred kolika će biti njegova penzija, tako da je ista podložna riziku. Fundirani sistemi sa definisanim doprinosima se zasnivaju na individualnim računima. Nema preliivanja dohotka od onih koji su uplaćivali više doprinose tokom radnog veka ka onima koji su uplaćivali niže doprinose. Ova redistributivnost siromašnim penzionerima, uvođenjem socijalnih i minimalnih penzija, uglavnom je

karakteristična za sistem tekućeg finansiranja. Stoga se može istaći da je sistem unapred definisanih penzija adekvatniji za ujednačavanje potrošnje od sistema definisanih doprinosa.

Mlade osobe preferiraju fundirano finansiranje penzijskih fondova. Međutim, ovaj sistem finansiranja nije pogodan za osobe koje se rano penzionišu, kao ni za starije osobe. Razlog za navedeno je što kratak period oplodnje sredstva uslovljava nisku penzijsku nadoknadu.

U novije vreme pored klasičnih sistema definisanih penzija i definisanih doprinosa pojavila se varijanta sistema sa definisanim doprinosom nazvana obračunski definisani doprinos (Švedska, Italija, Poljska i Letonija) (Matković i ostali, 2009,13). Na ove doprinose se ne ostvaruju prinosi na finansijskom tržištu pa otuda alternativni naziv nefinansijski unapred definisani doprinos. Penzije se i dalje plaćaju iz tekućeg prihoda, ali se uspostavlja individualizovana veza između uplaćenog doprinosa i penzije. Svaki osiguranik poseduje sopstveni štedni račun na kojem se beleže uplaćeni štedni doprinosi. To je knjigovodstveni metod koji simulira metod definisanih doprinosa. Vodi se samo knjigovodstvena evidencija, a novac nije u vlasništvu osiguranika, budući da se odmah troši na finansiranje postojećih penzija. Iznosu na individualnom računu pripisuje se prinos koji se obično vezuje za neki ekonomski agregat kao što je rast plata, rast bruto domaćeg prizvoda ili mase penzijskih doprinosa. Nema finansijskog rizika za korisnika, ali buduća penzija nije direktno vezana za zaradu, već za doprinose.

U cilju potpunijeg razumevanja fundiranog sistema finansiranja penzija potrebno je istaći da ovaj sistem ne znači apriori privatizaciju penzijskog sistema. Moguće je imati i fundirani sistem kojim upravlja država. Tipičan primer su kapitalizovani penzijski fondovi (Mijatović, Hiber, 2008, 30). U poslednjoj deceniji veliki broj zemalja je ustanovio rezervne penzijske fondove u cilju finansiranja tekućih i budućih obaveza, a koje su pod uticajem demografskog starenja. Na primer, u Švedskoj i Kanadi se uz pomoć centralnog fonda sprovodi fundirano finansiranje bez individualnih računa. Takođe, moguće je imati i pojedinačne račune bez fundiranog finansiranja, kroz sistem pretpostavljenih računa.

### **Penzijski sistemi u razvijenim ekonomijama**

Pored sve većeg relativnog učešća fundiranih sistema finansiranja penzija, na globalnom nivou i dalje dominantno mesto imaju tekući sistemi finansiranja. U najrazvijenijim zemljama sveta u obaveznom penzijskom sistemu dominiraju državne penzijske šeme sa unapred definisanom visinom penzije. U gotovo svim zemljama EU najveći deo penzijskih prihoda pojedinaca, prosečnog nivoa

prihoda, potiče iz tekućeg finansiranja penzija. Različite zemlje su vrlo uspešno uvele različite penzijske sisteme. Neki se oslanjaju na fundirano finansiranje (Čile i Švedska), neki se umereno oslanjaju na fundirano finansiranje (SAD), a neki funkcionišu po sistemu tekućeg finansiranja (Francuska, Nemačka, Italija) (Barr & Diamond, 2009, 5).

U SAD najveći državni penzijski fond (*Federal Old Age and Disability Insurance Program*) osnovan je 1935. godine na principu međugeneracijske solidarnosti. Sve do 1974. godine važio je princip „*pay as you go*“. Kongres je iste godine doneo Zakon o sigurnosti penzijskih nadoknada (*Employee Retirement Income Security Act – ERISA*). Ovim zakonom su propisani minimalni doprinosi koje poslodavci moraju uplaćivati, precizno su definisane obaveze zaposlenih, rešeno je pitanje osiguranja i definisane su poreske olakšice za ulaganje u penzijske fondove. Na osnovu zakona ERISA osnovana je federalna agencija koja garantuje beneficije članovima penzijskog fonda (*Pension Benefit Guarantee Corporation – PBGC*). Te beneficije odnose se na garantovanje isplata penzija do određenog nivoa, ukoliko kompanija sa nedovoljno finansiranim penzijskim fondom bankrotira ili iz nekog drugog razloga ne može da izmiri svoje obaveze. Za obezbeđenje garancije agencija je naplaćivala premije, a istovremeno joj se pružala mogućnost da od Ministarstva finansija pozajmi nedostajuća sredstva.

Krajem sedamdesetih i početkom osamdesetih godina prošlog veka imovina fonda socijalnog osiguranja se smanjila, a u isto vreme se broj osiguranika povećao. To je dovelo do restrukturiranja koje je podrazumevalo povišenje doprinosa i smanjenje isplata. U cilju očuvanja poverenja javnosti fond je počeo da akumulira rezerve koje će se iskoristiti kada brojna posleratna generacija krene u penziju. U SAD su zastupljena tri osnovna izvora za ostvarenje penzija, i to: socijalno osiguranje, penzijski programi finansirani od strane poslodavaca i individualni programi za ostvarenje penzija (Rakonjac Antić, 2012, 121).

Jedan od osnovnih problema u funkcionisanju penzijskog sistema SAD je demografski problem. Naime, udeo populacije stare 85 i više godina u ukupnoj populaciji 2010. godine je bio 1,9%, projekcije su da će 2020. godine biti 2,1%, a 2050. godine 4,6%. Udeo populacije mlađe od 20 godina u ukupnoj populaciji 2010. godine iznosio je 26,5%, od 25-49 godina udeo je iznosio 54,4%, a generacije starije od 60 godina su činile 19,1% ukupne populacije. Projekcije za 2050. godinu su da će generacije starosti do 20 godina smanjiti udeo za 2,7%, generacije od 20-59 godina za 7,1%, a da će generacije starije od 60 godina povećati udeo u ukupnoj populaciji za 9,8% (Public Policy Monografy, 1998, 21). Stoga, pored formiranja individualnih penzijskih računa i pronalazjenja načina za smanjenje budžetskog deficita socijalnog osiguranja, jedno od rešenja problema uzrokovanog lošom demografskom strukturom bi mogao da bude i

promena načina investiranja sredstava socijalnog osiguranja, odnosno, preusmeravanje sredstava iz dužničkih u vlasničke hartije od vrednosti.

Kada je u pitanju struktura aktive, može se istaći da penzijski fondovi u SAD nemaju formalne limite za učešće akcija kao i stranih hartija od vrednosti u ukupnoj alokaciji aktive. Najveći deo svoje aktive drže u akcijama (oko 42%) i obveznicama (oko 37%) (OECD, 2017). U poslednje vreme, zbog trenda pada cena akcija, inicira se jačanje uloge tržišta dugoročnih, i to indeksiranih obveznica. Pored indeksiranih obveznica izvestan procenat svojih plasmana drže u vidu džank obveznica. Promena načina investiranja, odnosno, smanjenje udela dužničkih hartija od vrednosti i povećanje udela vlasničkih hartija od vrednosti, je posledica nastojanja da se veći deo odgovornosti prenese na osiguranike.

Kada je reč o penzijskom osiguranju u Velikoj Britaniji, od sedamdesetih godina prošlog veka funkcioniše dvostepeni sistem penzijskog osiguranja. Prvi stepen obezbeđuje osnovnu penziju, a drugi stepen podrazumeva obavezno osiguranje dodatne penzije. S tim u vezi, penzijska nadoknada se sastoji iz dva podsistema, i to: osnovnog i dodatnog. Dodatna penzija je vezana za koeficijent zarade pojedinca tokom njegovog ukupnog radnog staža i ne može biti viša od 20% zarade pojedinca. Država, kroz poreske olakšice i regulatorni nadzor, ima veliki uticaj na razvoj penzijskog osiguranja u Velikoj Britaniji.

U Velikoj Britaniji je udeo populacije mlađe od 20 godina u ukupnoj populaciji 2010. godine iznosio je 25,1%, od 25-49 godina udeo je iznosio 51,9%, a generacije starije od 60 godina su činile 23% ukupne populacije. Međutim, projekcije za 2050. godinu su da će generacije starosti do 20 godina smanjiti udeo za 1,6%, generacije od 20-59 godina za 5%, a da će generacije starije od 60 godina povećati udeo u ukupnoj populaciji za 6,6%. Takođe, predviđanja su da će do 2040. godine odnos broja zaposlenih i broja penzionera iznuti 1,7:1. Navedeno zahteva detaljno preispitivanje funkcionisanja penzijskog osiguranja u budućnosti.

Osnovna karakteristika mnogih penzijskih fondova do izbijanja globalne krize 2008. godine bila je je da investiraju u akcije i to najčešće ino i američkih kompanija. Transakcije su se obavljale na Londonskoj berzi. Razlog primene strategije primarno orijentisane na akcije bio je u višoj stopi prinosa u odnosu na stopu prinosa koja se mogla postići ulaganjem u obveznice. Bolje performanse akcija predstavljale su osnovu za sniženje doprinosa ili za povećanje benefita. Akcije su za razliku od obveznica omogućavale bolju zaštitu od inflacije. Međutim, plasmani u akcije pokazali su znatne cenovne oscilacije tokom kriznog perioda, tako da je pad cena akcija doveo do pada pokrivenosti penzijskih fondova. Naime, velika ekonomska kriza dovela je do naglog pada cena akcija i smanjenja pokrivenosti penzijskih fondova, odnosno mnogi fondovi, ne samo u Velikoj Britaniji, postali su nedovoljno pokriveni. Danas u



strukturi portfolija penzijskih fondova dominiraju obveznice (42%), a udeo akcija se kreće oko 20%. Pored tradicionalnih instrumenata (obveznica i akcija), fondovi u Velikoj Britaniji kombinuju razne oblike aktiva u cilju traženja optimalnog portfolija. Oni imaju i alternativne investicione alokacije (nepokretnosti, hedž fondove i sl.) U cilju traženja optimalnog odnosa prinosa i rizika koriste i instrumente hedžinga, pre svega fjučerse i opcije. S tim u vezi u strukturi portfolija ostali oblici finansijske aktive zauzimaju 34% udela.

Nemački sistem penzijskog osiguranja sastoji se iz javnog i dobrovoljnog sistema penzijskog osiguranja. Veliki problem, kao i u većini drugih zemalja, predstavlja održivost javnog sistema penzijskog osiguranja. Stoga je Nemačka morala da se preusmeri u pravcu jačanja dobrovoljnog penzijskog osiguranja. Interesantno je istaći da je Nemačka bila prva zemlja koja je uvela obavezno socijalno osiguranje (1883. godine) za vreme vladavine kancelara Bizmarka po kojem je i vrsta penzijskog sistema karakteristična za kontinentalnu Evropu dobila naziv. Cilj Bizmarkovog sistema je bio da se u okviru državnog sistema obezbedi ne samo minimum egzistencije za stare, već da se omogući i održavanje prihoda u starosti (održavanje relativnog životnog standarda). Međutim ovaj sistem je doživeo najpre krah 1923. godine u vreme hiperinflacije, a zatim i za vreme Drugog svetskog rata, što je dovelo do toga da se ovaj sistem preformuliše (1957. godine) u PAYG sistem finansiranja.

Kao i u drugim razvijenim ekonomijama i u Nemačkoj je izražen demografski problem. Udeo populacije mlađe od 20 godina u ukupnoj populaciji 2010. godine iznosio je 21,3%, od 25-49 godina udeo je iznosio 52,3%, a generacije starije od 60 godina su činile 26,5% ukupne populacije. Međutim, projekcije za 2050. godinu su da će generacije starosti do 20 godina povećati udeo za 1,1%, generacije od 20-59 godina smanjiti udeo za 7,2%, a da će generacije starije od 60 godina povećati udeo u ukupnoj populaciji za 6% (Public Policy Monografy, 1998, 22). Takođe, predviđanja su da će do 2040. godine odnos broja zaposlenih i broja penzionera iznositi 1,2:1. Kao posledica starenja nacije i povećanja broja korisnika osiguranja iako je došlo do smanjenja nezaposlenosti Nemačka će u budućnosti imati problema na strani uplate sredstava doprinosa.

Nemački penzijski fondovi sredstva dominantno investiraju u obveznice (55%). Uostalom, obveznice donose unapred određen fiksni prinos, što je i u skladu sa karakterom obaveza penzijskih fondova. Kako nepredviđena inflacija ne bi poremetila stabilnost fondova, ulaže se i u inflaciono indeksirane obveznice. Plasmani penzijskih fondova u Nemačkoj su specifični, jer su jako niski plasmani u akcije (svega 4%) i gotovinu i depozite (2%), ali zato postoji visoko učešće ostalih oblika finansijske aktive od 39%, pri čemu u strukturi ostalo dominiraju zajmovi.

U Japanu postoji stroga zakonska regulativa poslovanja penzijskih fondova (samo osiguravajuće kompanije i investicioni fondovi mogu da upravljaju sredstvima fondova). Velike firme ili industrijske grupe (poznate pod nazivom *keiretsu*) sponzorišu fondove i biraju menadžere tih fondova. U Japanu postoji velika koncentracija sredstava kod penzijskih fondova. U ukupnim plasmanima do svetske krize bilo je visoko je učešće akcija, dok je učešće dužničkih hartija od vrednosti bilo znatno niža. Međutim, danas je struktura investicionog portfolija penzijskih fondova u Japanu znatno drugačija u odnosu na period pre 2008. godine. Naime, akcije čine 7% plasmana, obveznice 34% plasmana, 2% su gotovina i depoziti i ostali oblici finansijskih plasmana čine čak 50% strukture portfolija.

Ukoliko se posmatra investiciona aktivnost penzijskih fondova u razvijenim tržišnim ekonomijama, primećuje se da u jednoj grupi zemalja postoji visoko učešće akcija u ukupnim plasmanima fondova (Poljska 82%, Australija 47%, SAD 42%, Finska 40%). Znatno veće učešće obveznica zabeleženo je u Mađarskoj 85%, Grčkoj 84%, Slovačkoj 82%, Meksiku 79%, Čileu i Sloveniji 77%, Luksemburgu 65%, Španiji 66%. Sredstva najvećih penzijskih fondova, u periodu 2013 -2014. godina su se u proseku povećala za 11,6% (kroz procenu aktive i / ili novčanih tokova fondova). Prateći petogodišnji period realni godišnji prihodi bili su pozitivni (Annual Survey of Large Pension Funds, 2016, 52). Najveću rezervu je akumulirao Fond socijalnog osiguranja Sjedinjenih Američkih Država, a potom Japanski vladin penzijski investicioni fond.

### **Komparativna analiza investicione aktivnosti penzijskih fondova**

U cilju izvođenja zaključaka o investicionoj aktivnosti penzijskih fondova ekonomija koje imaju različit stepen kako ekonomske razvijenosti, tako i razvijenosti finansijskog sistema i finansijskog tržišta kao ključnog elementa finansijskog sistema, posmatrane su sve zemlje članice OECD, kao i izabrane zemlje koje nisu članice OECD. Preliminarne statistike ukazuju na to da se imovina penzijskih fondova u 2016. godini uvećala u većini analiziranih zemalja. Imovina penzijskih fondova porasla je u 32 od 35 zemalja članica OECD i u 20 od 22 zemlje koje nisu članice OECD, a koje su uključene za potrebe dobijanja inicijalnih statističkih informacija.

Na osnovu podataka iz Tabele 1 mogu se formirati tri grupe zemalja. Prvu grupu čine Australija, Island, Holandija, Švajcarska gde su sredstva penzijskih fondova veća od godišnjeg BDP-a i gde je realni prinos od privatnih penzija od posebnog značaja za životni standard stanovništva. U drugu grupu su uključene zemlje gde je suma sredstava uplaćena privatne penzijske fondove svega do 15% BDP-a. U ovim zemljama životni standard zavisi od PAYS sistema finansiranja. Ovu grupu čini najveći broj zemalja među kojima je i

Srbija. Treću grupu zemalja čine ostale, u kojima životni standard zavisi od PAYS i privatnih penzijskih šema. U Kanadi sredstva penzijskih fondova predstavljaju 86% GDP-a, SAD 81%, Čileu 70,1% Izraelu 55,7%, Danskoj 47,3%, Irskoj 40% (OECD Global Pension Statistics, 2017).

**Tabela 1** Udeo imovine penzijskih fondova u BDP na kraju 2016.

Zemlje OECD	% BDP	Zemlje van OECD	% BDP
Australija	120,9	Albanija	0,1
Austrija	6,0	Jermenija	1,2
Belgija	5,9	Brazil	12,0
Kanada	86,0	Bugarska	11,7
Čile	70,1	Kolumbija	22,0
Češka Republika	8,5	Kosta Rika	17,6
Danska	47,3	Htvatska	26,0
Estonija	14,8	Dominikanska Republika	12,0
Finska	49,1	Gana	3,9
Francuska	0,6	Hong Kong, Kina	38,3
Nemačka	6,8	Indonezija	1,8
Grčka	0,7	Litvanija	6,6
Mađarska	4,3	Namibija	75,5
Island	144,9	Panama	0,9
Irska	40,0	Peru	20,7
Izrael	55,7	Rumunija	4,3
Italija	7,2	Rusija	6,1
Japan	29,4	<b>Srbija</b>	<b>0,8</b>
Koreja	9,9	Tanzanija	8,0
Litvanija	1,5	Tajland	6,8
Luksemburg	2,9	Uganda	9,0
Meksiko	15,6	Urugvaj	22,5
Holandija	181,8		
Novi Zeland	23,7		
Norveška	10,2		
Poljska	8,3		
Portugal	9,9		
Slovačka	11,2		
Slovenija	5,8		
Španija	9,5		
Švetska	8,6		
Švajcarska	127,9		
Turska	4,7		
UK	95,3		
USA	81		

Izvor: Pension Funds in Figure, OECD

Imovina penzijskih fondova zemalja OECD iznosila je 55,3% BDP-a, a u zemljama izvan OECD iznosila je 10,9% BDP. Ona se povećale za više od 4% u Australiji, Kanadi, Holandiji, Švajcarskoj i SAD. Nasuprot tome, imovina penzionih fondova neznatno je smanjena u dve ekonomije OECD-a: Japan (-0,8%) i Velika Britanija (-0,1%). Međutim i dalje najveća penzijska tržišta, u pogledu imovine uložene u USD\$, u 2016. godini bila su tržišta u SAD (15,04 bil\$), Velikoj Britaniji (2,3bil\$), Australiji (1,4bil\$) Japanu (1,4bil\$), Holandiji (1,3bil\$) i Kanadi (1,3bil\$). Najveći ulaganja u penzijske fondove u nacionalnoj valuti bila su u Koreji, Japanu i Čileu. Najveći rast ulaganja u nacionalnoj valuti bio je u Koreji, nakon toga slede Estonija i Letonija. Ulaganja u penzijske fondove takođe su porasla za više od 15% u mnogim zemljama koje nisu članice OECD, kao što su Albanija, Jermenija, Bugarska, Kolumbija, Dominikanska Republika, Gana, Litvanija, Malavi i Rumunija.

Alokacija sredstava privatnih penzijskih fondova primarno zavisi od stope prinosa na tržištu kapitala na kojem je penzijski fond uložio sredstva, kao i veština portfolio menadžera u pogledu izbora hartija od vrednosti. Pored toga, neto realni prinos zavisi i od menadžerskih naknada i provizija, kao i od poreskog opterećenja. Imajući u vidu navedeno, interesantno je razmatrati strukturu investicionog portfolija posmatranih zemalja, kao i stopu prinosa neto investicija penzijskih fondova u izabranim zemljama unutar i izvan OECD-a.

Iz navedenog se može zaključiti da penzijski fondovi nastavljaju dominantno da investiraju u obveznice i akcije. Akcije su predstavljale više od 50% portfolija penzijskih fondova samo u dve države (Poljska i Australija) i dve države koje nisu članice OECD (Namibia i Kina). Penzijski fondovi u Poljskoj najveći procenat imovine drže u akcijama kojima se trguje direktno na tržištu kapitala nakon reforme 2014, gde je cilj reforme bio da se između ostalog otvorenim penzijskim fondovima spreči ulaganje u državne obveznice. Uprkos padu kamatnih stopa penzijski fondovi zemalja centralne i istočne Evrope imaju visok udeo obveznica u svom portfoliju (Češka, Slovenija, Slovačka, Nemačka, Srbija, Hrvatska). Pored njih veliki udeo obveznica u strukturi portfolija imaju latinoameričke zemlje (Čile, Kostarika, Dominikanska Republika, Meksiko i Urugvaj). Takođe se može uočiti da se udeo ostale aktive u strukturi portfolija penzijskih fondova povećava, što navodi na zaključak da se penzijski fondovi, kao institucionalni investitori sa dugoročnim obavezama, sve više se okreću alternativnim investicijama, poput privatnog kapitala (*private equity*) i investicija u infrastrukturu, sa ciljem da se diversifikuje portfolio struktura koja obezbeđuje više stope prinosa. Investicije u infrastrukturu primarno su bile usmerene na kapitalne projekte, poput putne i železničke mreže, energetike, vodovoda i slično. Investicioni fondovi su ključna komponenta za ulaganja penzijskih fondova u Nemačkoj i Holandiji i Velikoj Britaniji. Analize pokazuju

(OECD Global Pension Statistics) da se u periodu od 2001. do 2014. godine smanjilo ulaganje u akcije kojima se direktno trguje na tržištu kapitala, a da se s druge strane povećalo ulaganje u investicione udele investicionih fondova. Najveći udeo investicionih jedinica u strukturi portfolija penzijskih fondova imaju Švedska 81% i Belgija 73% (Pension Savings: The Real Return, 2016). Takođe, je interesantno zapažanje da penzijski fondovi u Poljskoj iako dominantno ulažu u akcije nemaju ulaganja (0%) u investicione udele investicionih fondova.

**Tabela 2** Alokacija imovine penzijskih fondova u 2016. (% ukupne imovine)

Zemlje OECD	Akcije	Obvez-nice	Gotov. i depoziti	Ostalo	Zemlje van OECD	Akcije	Obvez-nice	Gotov i depoziti	Ostalo
Poljska	82	9	8	1	Namibia	60	25	10	5
Australija	51	2	16	21	Kina	58	23	12	7
USA	42	37	1	20	Malavi	38	30	10	22
Finska	40	34	2	24	Peru	37	45	9	9
Holandija	38	44	1	17	Kolumbija	37	53	4	6
Norveška	35	55	2	8	Jamajka	26	58	1	15
Estonija	32	42	26	/	Jermenija	25	47	28	/
Čile	32	77	0,5	0,5	Hrvatska	22	78	9	1
Austrija	32	46	10	12	Rumunija	21	77	12	/
Island	32	48	4	16	Tajland	18	61	20	1
Kanada	26	36	6	32	Brazil	18	64	/	18
Luksemburg	23	65	2	10	Bugarska	18	62	15	5
Letonija	22	61	13	4	Uganda	17	71	5	7
UK	20	42	4	34	Indonezija	15	47	27	11
Italija	19	47	4	30	Rusija	12	67	14	9
Portugal	18	54	6	22	<b>Srbija</b>	8	77	14	1
Meksiko	17	79	1	3	Gana	6	72	22	/
Danska	16	62	/	22	Kostarika	1	94	2	3
Španija	12	66	12	10	Urugvaj	/	75	15	10
Turska	10	52	12	26	Albanija	/	94	6	/
Mađarska	8	85	5	2	Dom. Rep	/	85	/	15
Grčka	8	84	5	3					
Japan	7	34	9	50					
Nemačka	4	55	2	39					
Slovačka	2	82	12	4					
Slovenija	1	77	20	2					
Češka	/	92	/	8					

*Izvor:* Pension Funds in Figures, 2016, Pension fund assets grew in most economies in 2016

**Tabela 3** Stopa prinosa neto investicija penzijskih fondova analiziranih zemalja (decembar 2015-decembar 2016)

Zemlje OECD	Stopa prinosa	Zemlje van OECD	Stopa prinosa
Poljska	8,3	Jermenija	10,2
Danska	7,8	Dominikanska Republika	7,6
Holandija	7,2	Hrvatska	6,8
Švedska	4,9	Kostarika	6,3
Mađarska	4,8	Peru	6,3
Grčka	4,3	<b>Srbija</b>	<b>5,7</b>
Finska	4,0	Rumunija	5,0
Izrael	4,0	Indonezija	5,0
Kanada	3,7	Bugarska	4,2
Austrija	2,8	Gana	4,0
Norveška	2,7	Kolumbija	3,6
Slovačka	2,6	Tajland	3,4
USA	2,3	Rusija	2,9
Japan	2,3	Albanija	2,7
Italija	2,2	Hong Kong, Kina	-0,3
Slovenija	2,1	Malavi	-3,8
Australija	1,9		
Čile	1,5		
Španija	1,0		
Estonija	1,0		
Letonija	0,9		
Turska	0,9		
Portugal	0,5		
Island	0,0		
Meksiko	-0,4		
Češka Republika	-1,2		

Izvor: OECD Global Pension Statistics: Pensions&Investments

Na području OECD najveći prinos u 2016. ostvarili su penzijski fondovi u Poljskoj (8,3%), nakon čega slede Danska (7,8%) i Holandija (7,2%). Nasuprot njima, podaci u Tabeli 3 pokazuju da Češka Republika, Meksiko, kao i Kina i Malavi nisu uspeli da ostvare pozitivne realne stope prinosa na investicije u 2016.

## Investiciona aktivnost penzijskih fondova u Republici Srbiji

Penzijski sistem Srbije se, u najvećoj meri, zasniva na sistemu tekućeg finansiranja. Deficitarno finansiranje penzija nije novina. Ono je prisutno od devedesetih godina prošlog veka. Uzroci deficitarnog finansiranja bili su brojni. Među najvažnijim mogu se izdvojiti pad privredne aktivnosti i kao posledica toga pad domaćeg proizvoda, zarada, kao i znatno smanjenje broja zaposlenih. Prisutan je trend starenja stanovništva (produžavanje životnog veka i smanjenje nataliteta) i smanjenje broja zaposlenih u odnosu na broj penzionera.

Obavezno penzijsko-invalidsko osiguranje u Srbiji se zasniva na tekućem finansiranju penzija. U okviru ovog sistema organizovane su redistributivna komponenta i komponenta koja obezbeđuje održanje prihoda u starosti. Od kraja 2006. godine deo sistema predstavlja i dobrovoljna penzijska štednja u privatnim penzijskim fondovima.

Postojeći sistem tekućeg finansiranja penzija nalazi se u kratkoročnoj krizi koja se ispoljava u deficitarnom finansiranju, ali sa tendencijom da izazove dugoročnu krizu uslovljenu demografskim faktorima. Ukoliko se ne promeni demografska struktura (što je malo verovatno) i izmeni način obračuna uplata doprinosa, penzijski sistem bi postao neodrživ.

Najveći problem u reformi penzijskog sistema jeste činjenica da bi uvođenje drugog stuba (obavezno privatno osiguranje) zahtevalo veća ulaganja države. Na taj način bi se pojavio još veći deficit sredstava koja se izdvajaju za penzije, pošto bi deo tih sredstava morao da se premesti u drugi stub. Najveći broj građana nema dovoljno prihoda kako bi mogli da plaćaju dopunsko osiguranje. Manji broj, koji ostvaruje više dohotke usmeren je na privatne fondove (treći stub) i osiguravajuće kompanije koje nude razne vrste usluga, pa samim tim i nisu ciljna grupa za drugi stub. Prema istraživanju „Vaterlou“ Instituta za osiguranje, Srbiji je potrebno sedamdeset godina da drugi stub sazri i da počne da isplaćuje pun iznos očekivanih penzija. Ukoliko bi se opredelila za uvođenje drugog stuba, država bi snosila tranzicione troškove tokom četrdeset godina. Ukoliko bi se 1/3 doprinosa odvajala za drugi stub, prosečni tranzicioni trošak bi iznosio 1,2% bruto domaćeg proizvoda na godišnjem nivou. To bi značilo velika ulaganja u neizvestan rezultat.

Iako je uvođenje drugog stuba proces koji traži visoke tranzicione troškove, nepovoljan odnos broja zaposlenih prema broju penzionera i negativna stopa prirodnog priraštaja dovode sistem u sve lošiju situaciju, a svaki problem koji se odlaže postaje sve teže rešiv. Fundiranje penzijskog sistema, makar i delimično, zahteva ogroman finansijski potencijal. Prepreke razvoju drugog stuba penzijskog osiguranja su: a) sredstva usmerena na individualne penzijske račune ne mogu se koristiti za isplatu tekućih penzija; b) troškovi transformacije

od nefinansiranog sistema međugeneracijske solidarnosti ka finansiranom penzijskom sistemu sa pravom imovine su enormno visoki; c) problem „prelaznog perioda“ koji onemogućuje upućivanje postojećih penzionera i starijih zaposlenih u pravcu privatnih fondova, jer ne postoji akumulirani kapital iz prethodnih doprinosa i d) dugoročan razvoj je moguć samo sa razvojem finansijskog tržišta i finansijskog sistema i strogog regulatornog okvira.

Imovina dobrovoljnih penzijskih fondova na kraju četvrtog tromesečja 2017. godine je porasla u odnosu na isti period 2016. godine za 10,36%, a na to su uticale dve komponente, i to: rast vrednosti neto uplata u fondove i dobit koju su fondovi ostvarili od ulaganja. U posmatranom periodu se nisu smanjile isplate sredstava iz fondova. Naprotiv, isplate sredstava iz fondova se povećavaju iz godine u godinu.

Na kraju četvrtog tromesečja 2017. godine struktura ulaganja imovine dobrovoljnih penzijskih fondova nije znatno izmenjena u odnosu na prethodnu godinu. Najveći udeo u strukturi portfolija imale su državne obveznice obveznice 83,7% ukupne imovine, sredstva na kastodi računima i oročeni depoziti banka činili su 7%, akcije 8,5%, a ostali oblici finansijske aktive bili su svega 0,8% ukupne imovine fondova, od čega su obveznice Evropske banke za obnovu i razvoj činile 0,3%, a ulaganja u investicione jedinice otvorenih investicionih fondova i potraživanja činila su 0,5% (NBS, 2017). Na kraju četvrtog tromesečja 2017. godine 4,6% državnih dužničkih hartija od vrednosti imalo je rok dospeća do godinu dana, 26,1% od jedne do dve godine, 50,5% od dve do pet godina, 15,2% od pet do deset godina i 3,5% preko 10 godina. Prosečna ročnost sredstava uložениh u državne dužničke hartije je iznosila 3,4 godine.

## Zaključak

Shodno navedenom, može se konstatovati da u uslovima intenzivne globalizacije i integracije finansijskih tržišta značaj penzijskih fondova raste. Povećanje finansijskog potencijala penzijskih fondova direktno deluje na dubinu i širinu finansijskog tržišta. Prednosti penzijskih fondova, u odnosu na ostale institucionalne investitore, treba tražiti u relativno jednostavnoj portfolio strukturi i nepostojanju rizika likvidnosti i rizika kamatne stope, jer se mogu uskladiti rokovi dospeća obaveza i plasmana. Penzijski fondovi su zbog stabilnosti i solventnosti u mogućnosti da kroz diversifikaciju plasmana izvrše redukovanje rizika ulaganja. Iako nemaju veliku potrebu za likvidnošću, penzijski fondovi drže i određena likvidna sredstva kako zbog izbora



najpovoljnijeg trenutka za plasman sredstava tako i za slučaj nepredviđenih okolnosti.

Iz navedenog se može uočiti da penzijski fondovi različitih nacionalnih ekonomija imaju različite investicione strategije. Naime, neke strategije su primarno orijentisane na akcije, a neke su primarno orijentisane na obveznice. Strategije primarno orijentisane na akcije na dugi rok obezbeđuju viši prinos, zaštitu od inflacije i smanjenje doprinosa uz povećanje penzijskih nadoknada. S druge strane, strategije orijentisane na obveznice za ciljeve imaju izmirenje obaveza (a ne postizanje ekstra prinosa) i sigurnost, koja podrazumeva usklađivanje rokova dospeća obveznica sa obavezama penzijskih fondova. Pored ovih strategija, u praksi se koristi i strategija tzv. „klizeće strukture plasmana“ koja podrazumeva smanjenje udela akcija, a povećanje udela obveznica sa povećanjem starosne granice.

Prilikom reforme penzijskih sistema nacionalne ekonomije pored demografskog i finansijskog aspekta održivosti moraju da vode računa i o drugim aspektima reforme poput obaveznosti, diversifikacije portfolija, aktuarskog planiranja, administrativne efikasnosti, garantovanosti od strane države, javnosti u radu i odlučivanju. Analiza ovih aspekata ukazuje da je reforma sveobuhvatan zadatak, koji se nalazi pred kreatorima ekonomske politike, pre svega zemalja sa nediversifikovanom strukturom finansijskih instrumenata i institucija.

Aktuelnost definisane teme iz perspektive autora proizilazi iz činjenice da u ekonomijama u razvoju nisu iskorišćene potencijalne razvojne mogućnosti koje privatni penzijski fondovi imaju. Penzijski fondovi, za ove zemlje su posebno značajni u domenu unapređenja funkcionisanja njihovih ekonomija, ali i dugoročnih ekonomskih performansi koje oni ostvarju zaštitom od rizika, povećanom ponudom akumuliranih finansijskih sredstava za dugoročno finansiranje privrednog razvoja i efikasnijom alokacijom ekonomskih resursa. Ukрупnjavanjem relativno sitnih novčanih iznosa pojedinačnih ulaganja penzijski fondovi smanjuju troškove investiranja, a kroz ukрупnjavanje sredstava redukuju transakcione troškove. Naime, brojne empirijske i teorijske studije naglašavajući značaj penzijskog osiguranja u ekonomiji i društvu i između ostalog ukazuju da osiguranje unapređuje konkurentnost i doprinosi razvoju trgovine, preduzetničkih aktivnosti i najvažnije unapređuje efikasnost alokacije kapitala.

## Reference

1. Annual Survey of Large Pension Funds, <http://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/survey-large-pension-funds.htm>

2. Barr, N., Diamond, P. (2009). Reforma penzija – principi, analitičke greške i političke *smernice*, Međunarodna revija socijalne sigurnosti, tom 62, br.2.
3. Financing the Retirement of Future Generations, Public Policy Monography, American of Actuaries, No1, p.21, 1998.  
[https://www.actuary.org/files/retirement.4.pdf/retirement.4\\_1.pdf](https://www.actuary.org/files/retirement.4.pdf/retirement.4_1.pdf)
4. Marović, B., Njegomir, V. (2015). Osiguravajuća društva u ulozi institucionalnih investitora, 26 susret osiguravača i reosiguravača Sarajevo, SorS.
5. Matković, G., Bajec, J., Mijatović, B., Živković, B., Stanić, K. (2009). Izazovi uvođenja obaveznog privatnog penzijskog sistema u Srbiji, Centar za liberalno-demokratske studije, Beograd.
6. Mijatović, B., Hiber, D. (2008). Kapitalizacija penzijskog osiguranja u Srbiji, Centar za liberalno-demokratske studije, Beograd, <http://www.clds.rs/kapitalni-fond.pdf>
7. NBS, Sektor dobrovoljnih penzijskih fondova, Izveštaj za četvrto tromesečje 2017. godine, [http://www.nbs.rs/internet/latinica/62/62\\_2/dpf\\_04\\_17.pdf](http://www.nbs.rs/internet/latinica/62/62_2/dpf_04_17.pdf)
8. OECD, Pension Funds in Figures, <http://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Pension-Funds-in-Figures-2017.pdf>
9. OECD Global Pension Statistics; AIOS; National Bank of Belgium; French Asset Management Association; Bank of Japan; Banka of Korea; Reserve Bank of New Zeland; Willis Towers Watson Global Pension Assets Study 2017.
10. OECD Global Pension Statistics: Pensions&Investments  
<http://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Pension-Funds-in-Figures-2017.pdf>
11. Pension Funds in Figure, OECD, May 2017, <http://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Pension-Funds-in-Figures-2017.pdf>
12. Pension Savings: The Real Return, 2016 Edition, A Research Report by Better Finance,  
[http://betterfinance.eu/fileadmin/user\\_upload/documents/Research\\_Reports/en/Pension\\_report\\_2016\\_For\\_Web\\_-\\_Final.pdf](http://betterfinance.eu/fileadmin/user_upload/documents/Research_Reports/en/Pension_report_2016_For_Web_-_Final.pdf)
13. Rakonjac Antić, T. (2012). Penzijsko i zdravstveno osiguranje, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd.
14. Whitehouse, E., (2007). Penzion panorama : retirement – income system in 53 countries, MPRA Paper 14797, University Library of Munich, Germany, World Bank.



# REFORME PORESKIH SISTEMA U EU: INSTRUKCIJE ZA REPUBLIKU SRBIJU

Srdjan Djindjić\*

U radu je ispitana poreska politika (2008-2017) u zemljama članicama EU i Republici Srbiji, uključujući i korpus zemalja članica OECD-35 (OECD-EU-22) u delu komparativne analize nivoa poreskog opterećenja i progresivnosti oporezivanja personalnog dohotka. Cilj rada je analiza evolucije struktura poreskih sistema i dizajna ključnih poreza u EU-28 (OECD-35) u kontekstu preciziranja osnovnih preporuka za odgovarajuću reformu u Republici Srbiji. Reforme poreskih sistema u EU-28 (OECD, Republici Srbiji) su ocenjene posredstvom komparativne analize odgovarajućih tendencija i rešenja (poreskih nivoa, poreskog miksa i poreskog dizajna), racio analize i metodologije poreskog klina. Ključni rezultat rada je ukazivanje na potrebu realizovanja dve komplementarne poreske reforme: reforma postojećeg poreza na dohodak gradjana u pravcu varijante progresivnog, sintetički fundiranog modela oporezivanja; i reforma postojećeg PDV u pravcu kombinovane primene uniformnog PDV i sistema direktnih transfera.

**Ključne reči:** poreski sistem, poreski dizajn, poreska reforma, EU/OECD, Republika Srbija

## Uvod

Fiskalna politika predstavlja korišćenje fiskalnih instrumenata s ciljem poboljšanja performansi nacionalne ekonomije i povećanja opšteg društvenog blagostanja: potraga za rastom je u srcu većine ekonomskih politika. Efekti fiskalne politike u kratkom roku uglavnom su ograničeni na postizanje stabilnosti, dok se dugoročni efekti prvenstveno odnose na zaposlenost rada i kapitala i privredni rast. Usmeravanje ka dugoročnim efektima fiskalne politike je odraz činjenice da su se zemlje članice EU-28 (Republika Srbija) tokom XXI veka suočile sa krupnim izazovima: usporen rast i usporeno zapošljavanje novih radnika tokom celog postkriznog perioda, 2008-2017; starenje stanovništva (penzijsko osiguranje s postojećom strukturom postaje finansijski nestabilno, što javnim finansijama postavlja krupne probleme, uključujući i neprijatne opcije); i globalizacija (koja povećava međunarodnu konkurenciju,

---

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

ali postavlja nova pitanja na segmentu formulisanja novih metoda i pristupa eksternim uticajima na nacionalnu ekonomiju).

Pošto je sužen fiskalni prostor za akciju, značaj kvaliteta javnih finansija se preselio u prvi plan, koji je EC (European Commission) balgovremeno prepoznala i apostrofirala već u godini eskalacije kriznih ekonomskih trendova.<sup>1</sup> Kvalitet javnih finansija, QPF, je definisan kao višedimenzionalni koncept sa ciljem da sistematski i sveobuhvatno integriše brojne različite segmente, kako politike koje su konstituisale tradicionalni pristup javnim finansijama (balansirana budžetska pozicija i dugoročna održivost javnog duga, pre svega), tako i nove javnofinansijske izazove (povećanje proizvodnih potencijala i olakšano prilagodjavanje na interne i eksterne šokove, pre svega). Pošto je rast konačna odrednica kvaliteta javnih finansija, koncept QPF identifikuje ključne dimenzije posredstvom kojih javne finansije mogu da doprinesu rastu: (i) veličina države (veliki javni sektor, u kombinaciji sa visokim poreskim opterećenjem rada i kapitala, efikasnim korišćenjem javnih sredstava i efikasnom javnom upravom, može da doprinese rastu, što je slučaj u nordijskim zemljama); (ii) održivost fiskalnog položaja (loše dizajniranje i/ili sprovođenje fiskalne konsolidacije pomoću smanjenja javnih investicija, u cilju smanjenja deficita ili duga, negativno utiče na rast u dugom roku); (iii) struktura i efikasnost javnih rashoda (ocena efikasnosti, odnos između inputa javnih sredstava i autputa, i efektivnosti, odnos između inputa javnih sredstava i ishoda, javne potrošnje je fundament za analiziranje QPF); (iv) struktura i efikasnost prihoda i poreskih sistema (sposobnost određenih struktura poreskih sistema da podrže rast zavisi od 1) osobenosti konkretne ekonomske strukture, 2) institucionalnih karakteristika, efikasnosti poreske uprave pre svega, 3) optimizacije odnosa poreza, poreskih rashoda i sistema naknada, 4) redistribucije, kao segmenta socijalne i/ili ekonomske politike, 5) rešavanja tržišnih neuspeha); (v) upravljanje javnim finansijama (u čijem središtu je pomak sa upravljanja resursima koje je bazirano na inputima ka upravljanju resursima koje je bazirano na rezultatima i ishodima).

Predmet rada je poreska politika, odnosno, segment problematike javnih prihoda koji se odnosi na strukturu poreskih sistema i dizajn karakterističnih poreskih oblika, pre svega u zemljama članicama EU (EU-28/EU27; EU-15, tj. "stare" članice EU; EU-12/EU/13, tj. "nove" članice EU) i Republici Srbiji, uključujući i korpus zemalja članica OECD-35 (OECD-EU-22) u delu komparativne analize nivoa poreskog opterećenja i progresivnosti oporezivanja

---

<sup>1</sup> European Commission. (2008). *Public Finance report - 2008*, Brussels, Belgium: EC.  
Barriosand, S. and Schaechter, A. (2008). The quality of public finances and economic growth. *Economic Papers*337/September/2008. Brussels, Belgium: EC.

personalnog dohotka. Razmere ekonomske i finansijske krize (2008) su potencirale dilemu EC da li će poreski sistemi biti u mogućnosti da ispune svoj primarni cilj, prikupljanje neophodnih sredstava za potrebe finansiranja javnih dobara i usluga, uz istovremeno ostvarivanje pratećih ciljeva. U poskriznom periodu favorizuje se novi aspekt poreske politike, EC je kontinuirano pozivala na povećanje "kvaliteta" poreske politike, na formiranje poreskog sistema koji ostvaruje neophodan javni prihod uz minimalan negativan doprinos rastu, koji bi dodatno doprineo ukupnom naporu država članica EU za fiskalnom konsolidacijom, odnosno, podržao ubrzani oporavak i povratak održivog rasta nacionalnih ekonomija na srednji i dugi rok.

U radu ćemo istražiti karakteristične poreske promene koje su faktički realizovane u postkriznom periodu širom zemalja članica EU. Cilj rada je analiza evolucije struktura poreskih sistema i dizajna ključnih poreza u EU-28 u kontekstu preciziranja osnovnih preporuka za odgovarajuću reformu u Republici Srbiji, pre svega u delokrugu poreza na dohodak građana i PDV (poreza na dodatu vrednost).

Osnovne pretpostavke rada su: (i) Društva i države, političke i profesionalne elite se međusobno razlikuju u pogledu balansiranja težišnih odrednica javnih finansija, efikasnost oporezivanja i pravičnost oporezivanja (indikatori efikasnosti su troškovna efikasnost, efikasnost poreskih rashoda i višak poreskog tereta; indikator pravičnosti su razmere nejednakosti u pogledu raspoloživog dohotka pojedinaca/domaćinstava). (ii) Poreske reforme u EU i preporuke i futurističke aspiracije respektabilnih međunarodnih institucija, EC i OECD pre svega, predstavljaju ključne repere kojima treba da konvergiraju odgovarajuća rešenja u Republici Srbiji.

Reforme poreskih sistema u EU-28 (OECD, Republici Srbiji) su ocenjene posredstvom: (i) komparativne analize odgovarajućih tendencija i rešenja (poreskih nivoa, poreskog miksa i poreskog dizajna); (ii) racio analize (porez/BDP, odnosno, TTR, total tax ratio), (iii) metodologije poreskog klina.

Ključni rezultat rada je ukazivanje na potrebu realizovanja dve komplementarne poreske reforme: (i) reforma postojećeg poreza na dohodak građana u pravcu varijante progresivnog, sintetički fundiranog modela oporezivanja; (ii) reforma postojećeg, diferenciranog PDV u pravcu kombinovane primene uniformnog PDV i sistema direktnih transfera.

Rad je strukturiran u pet delova. Drugi deo rada je posvećen eksplikaciji dva koncepta politike. U trećem delu rada je izvršena komparativna analiza dizajna poreskih sistema u zemljama članicama EU-28 i Republici Srbiji (nivo oporezivanja, poreski miks i koncept ključnih poreskih oblika). Četvrti deo sadrži preporuke za poresku reformu u Republici Srbiji, dok su u petom delu prezentirani zaključci rada.

## Dva koncepta politike

Ekonomska kriza (2008. godine) usloвила je značajno pogoršanje javnih finansija u brojnim zemljama članicama EU-28. Što se poreske politike tiče, poreske reforme u postkriznom periodu su odrazile jedinstvenu želju za konsolidacijom javnih finansija, uključujući i prihodnu stranu. Potreba da poreski prihodi daju snažniji doprinos ukupnim nastojanjima ka fiskalnoj konsolidaciji je paralelno postojala sa specifičnim izazovima u pogledu promptne reafirmacije i uspostavljanja srednjoročno i dugoročno održivog rasta. Pošto je večno prisutna dilema oko optimizacije efekata povodom dvostruke uloge poreskog sistema, neophodnost sa stanovišta javnih prihoda i nepoželjnost sa stanovišta ekonomskog rasta, aktivnosti kreatora politike su se ispoljile kroz odmereni trend rasta ukupnog poreskog opterećenja, i osmišljeno i nijansirano restrukturiranje poreskih sistema i redizajniranje ključnih poreskih oblika.

Pošto je prisutan multikriterijumski teorijski pristup optimizaciji poreske strukture,<sup>2</sup> pri čemu ne postoje teorijska i/ili empirijska istraživanja koja

---

<sup>2</sup> Fundament teorije optimalnog oporezivanja su formirali Ramsey, Harberger, Mirrlees i Diamond, Auerbach, Stern i Stiglitz, na čije inicijalne stavove su se "naslonila" istraživanja respektabilnih međunarodnih institucija (EC, IMF, OECD, IFS), kao i publikacije mlađjih naraštaja u oblasti javnofinansijske misli (Mankiw, Gregory, Feldstein, Martin, Peter Birch Sørensen, Jonathan Gruber, Thomas Piketty & Emmanuel Saez & Stefanie Stantcheva, Salanie Bernard i dr).

Generalno komentarišući, u fokusu standardne teorije optimalnog oporezivanja je, pre svega, istraživanje dizajniranja i primene poreza koji smanjuju neefikasnost i distorzije u okviru datih ekonomskih uslova. Ovaj kriterijum apostrofira relaciju između korisnosti pojedinca/entiteta i minimiziranja distorzija koje inicira oporezivanje, odnosno, glorifikuje zahtev o "neutralnosti poreza" kao glavni zahtev koji se postavlja u savremenim poreskim reformama (država treba pomoću poreza da prikupi potrebna finansijska sredstva za javne potrebe, ali pri tome ne sme da remeti ekonomski efikasnu alokaciju resursa; postojeći odnosi u procesu proizvodnje i raspodele, tj. postojeći razmeštaj faktora proizvodnje, treba da bude u kompetenciji tržišta).

Promovišući Ramsey-a (1927) i Mirrlees-a (1971) u rodonačelnike na čijim temeljima je "sve počelo", Mankiw, N. Gregory, Matthew Charles Weinzierl, and Danny Ferris Yagan (2009) sumiraju nastupajući razvoj (1971-2009) u osam generalnih lekcija koje preporučuje teorija optimalnog oporezivanja: 1) struktura graničnih poreskih stopa zavisi od mogućnosti za raspodelu (od distribucionog kapaciteta); 2) granične poreske stope mogu se sniziti kada su u pitanju visoki dohoci (bogati segment nacije); 3) flat tax, sa univerzalnim paušalnim transferom, može biti sasvim blizu optimalnog poreza; 4) nivo optimalne distribucije raste sa rastom dohodne nejednakosti; 5) porezi treba da zavise od ličnih karakteristika/okolnosti u istoj meri koliko treba da zavise od dohotka; 6) samo finalni proizvod treba da bude oporezovan, a to oporezivanje treba da bude uniformno; 7) kapitalni dohodak ne treba oporezivati; 8) u stohastičnim, dinamičnim ekonomijama/privredama, politika optimalnog oporezivanja zahteva povećanu sofisticiranost.

Ramsey, Frank. (1927). "A Contribution to the Theory of Taxation". *Economic Journal*. 37: 47–61.

Mirrlees, J. A. (1971). "An Exploration in the Theory of Optimal Income Taxation," *Review of Economic Studies* 38, 175-208.

Mirrlees, J., & Diamond, P. (1971). "Optimal Taxation and Public Production II: Tax Rules". *American Economic Review*. 61: 261–278

Harberger, A. (1962). "The Incidence of the Corporation Income Tax". *Journal of Political Economy*. 70: 215–240

eksplicitno ukazuju na optimalan balans i dizajn direktnih i indirektnih poreza, saglasno polaznoj pretpostavci, poreska struktura na nivou EU-28 je reper za ocenu poreske strukture u Republici Srbiji. U ovom radu, struktura poreskog sistema biće ispitana posredstvom odgovarajućeg racija porez - BDP, odnosno, posredstvom učešća karakterističnih poreza u BDP. Prema vrsti, porezi se klasifikuju kao (i) direktni porezi,<sup>3</sup> tj. porezi na dohodak, bogatstvo i kapital, uključujući obavezne doprinose za socijalno osiguranje,<sup>4</sup> i (ii) indirektni porezi,<sup>5</sup> tj. porezi na proizvodnju i uvoz.<sup>6</sup>

Tokom XXI-og veka, dizajn struktura poreskih sistema i ključnih poreskih oblika u EU-28, uključujući Republiku Srbiju, obeležile su dve politike, ujedno

Atkinson, A. B., and Stiglitz, J.E. (1976). 'The Design of Tax Structure: Direct Versus Indirect Taxation,' *Journal of Public Economics*, July-August 1976, 6, 55-75

Mankiw, N. G., Weinzierl, M.C., and Yagan, D.F. (2009). Optimal taxation in theory and practice. *Journal of Economic Perspectives* 23(4): 147-174.

<sup>3</sup> Direktni porezi, porezi koji neposredno pogodjaju obveznikov dohodak, imaju brojne prednosti. Pre svega, samo kod ove vrste poreza može da se sprovede progresivno oporezivanje, tako da oni obezbeđuju ravnomerniju raspodelu poreskog tereta medju obveznicima.

<sup>4</sup> Doprinosi za obavezno socijalno osiguranje uključuju obavezna i dobrovoljna plaćanja fondovima socijalnog osiguranja, kako zaposlenih, tako i poslodavaca.

<sup>5</sup> Indirektni porezi, porezi koji pogodjaju posredne manifestacije poreske snage, imaju brojne prednosti, pre svega, ekonomska elastičnost (povećanje obveznikove potrošnje automatski generira povećanje poreskog prihoda) i troškovna efikasnost (naplata poreza uz relativno niske administrativne troškove i troškove koje imaju poreski obveznici). Indirektni porezi opterećuju pitanje (ne)mogućnosti da obezbede ravnomernost u oporezivanju ("regresivan efekat"), odnosno, relativno teže opterećenje siromašnijeg dela nacionalne populacije.

<sup>6</sup> Prema ESA2010, porezi i socijalni doprinosi se klasifikuju na sledeći način: D2: POREZI NA PROIZVODNJU I UVOZ (D.21: porezi na proizvode; D.29: ostali porezi na proizvodnju); D.5: TEKUĆI POREZI NA DOHODAK, BOGATSTVO I DR. (D.51: Porezi na dohodak; D.59: ostali tekući porezi; D.91: porezi na kapital), D.61: NETO SOCIJALNI DOPRINOSI (uključujući D.995: kapitalni transferi, u formi procenjenih poreza i doprinosa, od opšte vlade ka relevantnim sektorima).

Klasifikacija poreza prema ekonomskoj funkciji, odnosno, prema karakteru poreske osnovice, zasniva se na četiri ključne osnovice za oporezivanje: (i) potrošnja, (ii) rad, (iii) kapital i (iv) životna sredina. Načelno komentarišući analogiju izmedju dve prethodno prezentirane klasifikacije, "indirektni porezi" su sinonim za "poreze na potrošnju", "porezi na rad" sabiraju "poreze na lični dohodak i doprinose za socijalno osiguranje", dok "kapitalni porezi" sabiraju poreze na dobit i prihode od imovine". Klasifikacija poreza prema ekonomskoj funkciji je interesantna, jer daje informaciju o interakciji poreskog opterećenja i korespondentnih ekonomskih aktivnosti.

Kada je reč o klasifikaciji poreza u Republici Srbiji, poreze posmatramo u kontekstu direktnih poreza (porez na dohodak građana, tj. porez na zarade i ostali porezi na dohodak, i porez na dobit, uključujući doprinose za socijalno osiguranje) i indirektnih poreza (PDV, akcize i carine).

European Commission. (2013). *European System of Accounts*, ESA 2010, Luxembourg: Publications Office of the European Union.

OECD. (2017). *Revenue Statistics 1965-2016, Interpretative Guide*, Paris: OECD Publishing

<https://www.oecd.org/tax/tax-policy/oecd-classification-taxes-interpretative-guide.pdf>

Ministarstvo finansija Republike Srbije, Bilten javnih finansija, broj 160, decembar 2017. godine, Beograd: Ministarstvo finansija Republike Srbije.

Zakon o porezu na dohodak građana, Službeni glasnik Republike Srbije, broj 113/2017 i 7/2018.

Zakon o doprinosima za obavezno socijalno osiguranje, Službeni glasnik RS, broj 113/2017 i 7/2018.

Zakon o porezu na dobit pravnih lica, Službeni glasnik RS, br. 113/2017.

Zakon o porezu na dodatu vrednost, Službeni glasnik RS, broj 113/2017, 13/2018, 30/2018.

Zakon o akcizama, Službeni glasnik RS, broj 108/2016, 7/2017, 18/2018, 30/2018.



dva konceptijska okvira ovog rada: poreska konkurencija (2000-2010) i fiskalna devalvacije (2011-2017).<sup>7</sup>

U cilju privlačenja globalno mobilnih poreskih osnovica, poreska konkurencija, odnosno, konkurisanje nivoima oporezivanja (pre svega, konkurisanje poreskim stopama, uključujući i konkurisanje poreskim osnovicama), je politika koja se prelila iz poslednje decenije XX-og veka, i kulminirala 2004, odnosno, 2007, nakon prijema novih članica u EU (EU-12, od 2012, a EU-13, nakon pristupanja Hrvatske EU).<sup>8</sup> Kretori politike uobičajeno obrazlažu značaj koncepta snižene poreske stope sa aspekta faktičkog privlačenja stranih investicija, argumentujući da su poželjnije zemlje sa niskim porezima u odnosu na plasman kapitala u ekonomije sa visokim porezima. Pri tome, zaboravlja se mogućnost da ovaj oblik poreskog preferenciranja može imati različite praktične pojavne oblike u zemljama plasmana kapitala, u manje razvijenim zemljama koje su uključene u *race to the bottom*. Poreska stopa je instrument opšteg karaktera, što je praktično svrstava u korpus instrumenta niskog kvalitativnog ranga, jer je skupa forma za unapredjenje investicija. Paralelno sa neefikasnošću, smanjenje stope obezbeđuje identično poresko preferenciranje i starog i novog kapitala, ali ključni cilj je generiranje novih investicija.

Politika fiskalne devalvacije, koja je favorizovana u intervalu 2011-2017. godine, je inspirisana formiranjem poreske strukture za podsticanje izvoza. Nakon burnih debata i oprečnih argumenata tokom dve decenije na razmeđu dva milenijuma, EC se izgleda definitivno odrekla principa porekla i odlučila da favorizuje princip odredišta. Ovakva konceptijska orijentacija u oblasti oporezivanja prometa proizvoda i usluga je praktično značila da su izvozni

---

<sup>7</sup> Tokom 2017. i 2018. godine reaffirmisan je koncept poreske konkurencije pre svega u korpusu razvijenih zemalja sveta, međutim, tekući trend poreske konkurencije nije predmet ovog rada, već predstavlja sadržaj rada koji je u pripremi.

<sup>8</sup> U intervalu od 1995. godine do kraja prve decenije novog veka, prosečna zakonska stopa poreza na dohodak korporacije na nivou EU-27 je značajno smanjena, sa 35,3% na 23,5%. Međutim, nisu se sve zemlje uključile u „trku do dna“. Opadajući trend je nesumnjiv, ali stope poreza na dohodak korporacije u EU-27 su varirale između minimalne stope od 10% (Bugarska i Kipar) i maksimalne od 35% na Malti, drugim rečima, maksimalna stopa u EU-27 (35%) bila je 3,5 puta veća od minimalne stope (10%). Istovremeno, Republika Srbija je realizovala upečatljiv trend smanjenja stope poreza na dobit preduzeća. Prešla je put od „vrha“, od previsokih 40% (1992.), i stigla do „dna“ (2012. godine, 10%), kada se svrstala u grupu sa Bugarskom, Kiprom i Irskom (12.5%). European Commission. (2009, 2010). Taxation trends in the European Union. Brussels, Belgium: European Commission.  
European Commission. (2010). Monitoring tax revenues and tax reforms in EU Member States 2010. Brussels, Belgium: European Commission.  
Zakon o javnim prihodima i javnim rashodima, Službeni glasnik RS, broj 76/91, 41/92 - dr. zakon, 18/93, 22/93 - ispr., 37/93, 67/93, 45/94, 42/98, 54/99, 22/2001, 9/2002 - dr. zakon, 87/2002 - dr. zakon, 33/2004 i 135/2004 - dr. zakon).  
Zakon o porezu na dobit pravnih lica, Službeni glasnik RS, br. 113/2017.

tokovi oslobođeni PDV. Ukoliko je izvoz oslobođen oporezivanja, tada treba podsticati izvoz pomoću prihodno neutralne realokacije poreskog tereta sa poreza na dohodak građana na porez na dodatu vrednost, odnosno, treba smanjiti porez na zarade i/ili doprinose za socijalno osiguranje (posebno doprinose na teret poslodavca) i za ekvivalentan iznos povećati PDV. Smanjenje personalnih poreza praktično znači nižu cenu faktora rada, što eksplicitno podrazumeva nižu cenu izvoznih tokova, odnosno, poboljšanje konkurentnosti izvoza na međunarodnom tržištu.<sup>9</sup> Osnovne prednosti fiskalne devalvacije su:<sup>10</sup> (i) nesumnjivi pozitivni kratkoročni efekti na trgovinski bilans; (ii) pozitivni efekti na ponudu rada i (iii) na smanjenje poreske evazije. Osnovni nedostatak fiskalne devalvacije je povezan sa regresivnim karakterom ovakve poreske realokacije, odnosno, sa eventualnom tendencijom povećanja regresivnosti PDV i ugrožavanja ekonomske pozicije siromašnijeg segmenta nacionalne populacije, u poredjenju sa korespondentnim efektima stopa poreza na dohodak. Konačno, poželjni efekti mogu biti ograničeni, ukoliko sve zemlje EU-28 ili, globalno posmatrano, sve zemlje sveta pristupe politici fiskalne devalvacije. U ovom hipotetičkom graničnom scenariju bi efekti fiskalne devalvacije bili zasigurno značajno limitirani, ali poenta je da, za razliku od koncepta poreske konkurencije gde su svi učesnici "gubitnici", zbog neminovne posledične deformacije poreskog sistema (poreske strukture), sada su sve zemlje "dobitnici", u smislu posedovanja unapredjene, ekonomskom rastu orijentisane strukture poreskog sistema, čak i ako izostanu neto efekti na izvoz.

### **Komparativna analiza dizajna poreskih sistema zemalja članica EU versus Republike Srbije**

Evaluacija postkriznog period ukazuje na kritične putanje repera performansi evropskih ekonomija, pre svega tendencije poreskih prihoda i BDP, koji su posledično opredelile sklonosti deficita i javnog duga. Prvi vesnik

<sup>9</sup> Na komplementarnoj strani, više stope PDV povećavaju cene roba na domaćem tržištu, tako da uspešnost realokacije poreskog tereta počiva na dve pretpostavke: (i) konstantnost zarada i (ii) smanjenje cena izvoznih proizvoda (tj. apstrahuje se eventualna mogućnost održavanja istog nivoa cena, i ostvarivanje ekstra profita po osnovu prethodnog smanjenja personalnih poreza i/ili socijalnih doprinosa). Finalna pozitivna ocena fiskalne devalvacije zavisi od odgovora na dva ključna pitanja: (i) Kolika je elastičnost tražnje za izvozom? (ii) Da li će, i u kom vremenskom intervalu, nastupiti prilagodjavanje nominalnih zarada?

<sup>10</sup> Kolev, G. & Matthes, J. (2013). *Smart Fiscal Consolidation, A Strategy for Achieving Sustainable Public Finances and Growth*. Brussels, Belgium: The Centre for European Studies (CES)  
European Commission. (2012). *Tax Reforms in EU Member States, Tax Policy challenges for economic growth and fiscal sustainability*, 2012 Report. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.  
European Commission. (2015). *Tax Reforms in EU Member States: 2015 Report*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.

globalne finansisjke i ekonomske krize, smanjenje učešća ukupnog poreskog prihoda (uključujući socijalne doprinose) u BDP (ukupan porez-BDP ratio; TTR), inicijalno se pojavio u 2008, po prvi put posle 1995, da bi, zbog istodobnog i značajnog smanjenja BDP i prorazvojnih smanjenja pre svega poreza na dohodak i poreza na kapital, dostiglo najnižu vrednost u 2009. Naredna, 2010, je bila godina stabilizacije ukupnog poreskog racija, nakon koje je usledio period rasta poreskog prihoda i prevazilaženje nivoa pre krize. Ukupne poreske promene (2011-2016) možemo svrstati u dve magistralne reformske tendencije:<sup>11</sup>

(i) Povećanje poreza na dohodak građana za bogatiji segment nacionalne populacije, uglavnom kroz povećanja zakonskih stopa (ovo se često sprovodilo na privremenoj osnovi u obliku "opštih doplata", "solidarnih naknada" ili "kriznih poreza" za pojedince sa visokim primanjima, kako od kapitala tako i od rada - u Belgiji, Danskoj, Finskoj, Francuskoj, Holandiji, Grčkoj, Italiji, Kipru, Luksemburgu, Portugalu, Španiji i Irskoj). Istovremeno, uvedene su mere za umanjenje poreskog opterećenja i posledično generiranje podsticaja za rad siromašnijih segmenata nacionalne populacije - fokus je bio na povećanju radnog angažovanja ugroženih grupa i opštoj promeni poreske osnove

<sup>11</sup> Najveći broj zemalja UE-28 je povećao stope i/ili osnovice poreza na dohodak, poreza na potrošnju (PDV i akcize) i doprinosa za socijalno osiguranje: (i) Porezi na dohodak građana najčešće su menjani privremenim povećanjem opštih poreza ili doprinosa za visoke dohodne klase (Belgija, Grčka, Italija, Kipar, Luksemburg, Portugal i Španija), kao i usvajanjem mera za smanjenje ukupnog poreskog opterećenja, najčešće povećanjem podsticaja za rad za posebne, ugrožene socijalne slojeve (osam zemalja je smanjilo porez na rad za radnike sa niskim dohocima i radnike s decom, Belgija, Bugarska, Estonija, Francuska, Hrvatska, Italija, Malta, UK; četiri zemlje su smanjenje poreza na rad kombinovale sa povećanjem poreza za visoke zarade, Španija, Francuska, Austrija, Portugal). Porez na dohodak je postao progresivniji. (ii) Kada je reč o porezu na dohodak korporacije, značajan broj članica menjao je poresku osnovicu - pre svega uvođenjem olakšica za investicije u fizički kapital ili istraživanje i razvoj - kao i ograničavanjem mogućnosti odbitka pojedinih stavki, npr. poslovnih gubitaka. Istovremeno, mada znatno blažim intenzitetom, nastavljen je dugoročan trend smanjenja zakonskih i prosečnih stopa. (iii) U većini zemalja članica su povećane stope za socijalne doprinose, a neznatno su snižene samo u Irskoj i Nemačkoj (za penzijsko osiguranje). (iv) U gotovo polovini zemalja članica povećane su standardne stope i/ili snižene stope PDV-a. (v) Akcize su takodje bile poželjan instrument za stabilizovanje javnih prihoda. U većini članica povećane su zakonske stope, pre svega za životnu sredinu, električnu energiju, alkohol i duvan, a jedino smanjenje (za motorna goriva) dogodilo se u Sloveniji (trećina zemalja članica je povećalo akcize na energiju, dok je trećina zemalja povećala akcize na cigarete i alokohol; Danska i Finska su unapredile dizajn zakona o oporezivanju automobila; Belgija je uvela, 2016, naknade za teretna vozila po predjenom kilometru). (vi) Samo nekoliko članica je promenilo oporezivanje imovine (povećanjem stopa i proširenjem osnovice), Grčka, Italija, Latvija, Litva, Portugal i Španija. Rumunija i UK su smanjile porez na imovinu, dok su BRD, Španija i Austrija povećale porez na transfer imovine  
European Commission. (2011, 2012). *Tax Reforms in EU Member States, Tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability*. Brussels: Directorate-General for Economic and Financial Affairs.  
European Commission. (2013, 2014). *Tax Reforms in EU Member States, Tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability*. Brussels: Directorate-General for Economic and Financial Affairs.  
European Commission. (2015, 2016, 2017). *Taxation Trends in the European Union*. Luxembourg: Publications Office the European Union

(Austrija i Holandija su smanjile porez za starije radnike; samo Finska i Nemačka su, u kontekstu redefinicije poreske osnovice, smanjile poresko opterećenje za celu radnu populaciju; Nemačka, Češka, Madjarska i Malta su uvele mere poreske podrške za roditelje, tj. poreska oslobodjenja za troškove brige o deci i/ili poreske kredite za porodice sa troje ili više dece; Švedska je povećala poreske olakšice za prihod od rada za pojedince starije od 65 godina, u cilju produženja radno aktivnog perioda, pošto se starosna granica za penziju može dobrovoljno odložiti od 65 do 67 godina starosti; u Španiji je prioritetan cilj bio povećanje potrošnje i investicije, zbog čega je ponovo uveden opšti poreski kredit od 15% u sferi potrošnje). Neto efekat notiranih mera je opšti trend intenziviranja progresivnosti sistema poreza na dohodak građana, kao odraz činjenice da porez na dohodak predstavlja jedini porez koji je pogodan za redistribuciju kapaciteta potrošnje izmedju različitih dohodnih klasa. Povećanje drugih poreza, kao podrška konsolidaciji, imaju proporcionalne ili čak i regresive manifestacije.

(ii) Povećanje indirektnih poreza, kroz masovno povećanje stope i širenje poreske osnovica od strane zemalja članica EU-28, što je u skladu sa oficijelnim preporukama EC u pogledu restrukturiranja poreskih sistema. Pri tome, specifičnost svake zemlje članice ogleđa u nijansiranom razmatranju intenziteta potreba i selektivnom povećanju pojedinih subkategorija 1) indirektnog poreskog stila (PDV, akcize na alkohol, duvan ili energiju i dr.), 2) poreza na imovinu i 3) ekoloških poreza,<sup>12</sup> uključujući i specifičnosti poreske politike Republike Srbije.<sup>13</sup>

<sup>12</sup> Počev od 2011. godine, EC je kontinuirano naglašavala (pre svega u svojoj godišnjoj publikaciji, EC, Annual Growth Communication, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014), važnost prihodno neutralnog poreskog "pomeranja" za balansiranje javnih finansija i ostvarivanje širih ciljeva podsticanja tražnje i zapošljavanja, i generiranja ekonomskog rasta. Fiskalna devalvacija na osnovama (i) potrošnje, (ii) imovine i (iii) borbe sa ekološkim problemima je inaugurisana u prvorazredni prioritet, ali u fokusu svih poreskih "pomeranja" moraju biti i dva ograničenja: (i) limit po osnovu redistributivnih implikacija (zbog činjenice da pomeranje od rada ka potrošnji može imati negativan uticaj na preraspodelu, tj. zbog činjenice da indirektni porezi mogu učiniti poreski sistem manje progresivnim) i, (ii) limit po osnovu implikacija na konkurentnost (povećanje pojedinih indirektnih poreza, akciza i posebno ekoloških taksu, mogu biti štetni u pogledu konkurentnosti date nacionalne ekonomije).

European Commission. (2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017). Annual Growth Survey. Brussels: EC

European Commission. (2016). Tax Policies in the European Union. Luxembourg: Publications Office the European Union.

European Commission. (2015, 2016, 2017). Taxation Trends in the European Union. Luxembourg: Publications Office the European Union.

European Commission. (2015). Tax Reforms in EU Member States, Tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability. Brussels: Directorate-General for Economic and Financial Affairs.

<sup>13</sup> Ključne poreske promene u Republici Srbiji su: (i) PDV (povećanje standardne stope sa 18% na 20%, od oktobra 2012. godine); (ii) PDV (povećanje snižene stope sa 8% na 10%, od januara 2014. godine); (iii) uvođenje akcize na električnu energiju u iznosu od 7.5%, od avgusta 2015. godine); (iv) delimično odricanje od politike "trke do dna", odnosno, povećanje poreza na dobit preduzeća sa 10% na 15%, od

U periodu 2011-2016, intenzivniji rast poreskih prihoda u odnosu na rast BDP je rezultirao povećanjem učešća poreza u BDP. Ukupan poreski racio (poreski prihod kao % BDP, tj. *Total Tax Ratio* /TTR, 2016) bio je 40% na nivou EU-28 (EU-28 - prosek).<sup>14</sup> U Republici Srbiji je odgovarajući racio iznosio 37.2%, zbog čega se Republika Srbija svrstala u grupu zemalja sa visokim nivoom oporezivanja.

U globalnim okvirima, EU-28 kao celina je područje sa visokim porezima. Uprkos visokom prosečnom nivou oporezivanja, poreski nivoi pojedinih zemalja članica su se značajno razlikovali. Ukupan racio porez/BDP kretao se (2016) u rasponu od 23.8% u Irskoj do 47.6% u Francuskoj (Tabela 1). Velike razlike između nacionalnih poreskih nivoa nisu nove. Iako je u periodu od 2000. godine do 2007. godine bilo nekih znakova konvergencije, konstatujemo (2000 – 2016): (i) izuzimajući Irsku, poreski nivoi su generalno viši u EU-15 nego u EU-13; (ii) jaz između dva ekstremna racija porez/BDP je tradicionalno iznosio skoro 24pp, drugim rečima, maksimalni ukupni racio je dvostruko veći od minimalnog ukupnog racija porez/BDP.

Pored izvesnih sličnosti, postoje značajne razlike među državama članicama EU-28 ne samo u pogledu ukupnog poreskog racija, već i u pogledu njegove kompozicije (Tabela 2, Tabela 3 i Tabela 4). (i) Osnovna sličnost između svih zemalja EU-28 (EU-15 i EU-13) je karakterističan dugoročan trend rasta stopa PDV i paralelan trenda sve nižeg oporezivanja dohotka od rada i kapitala,

---

januara 2013. godine; (v) smanjenje poreza na zaradae, sa 14% na 12%, i uvođenje neoporezivog iznosa, odnosno, indirektna progresije kod oporezivanja zarade zaposlenih (5000 RSD), 01.01. 2007. godine; (vi) smanjenje poreza na zarade sa 12% na 10% (maj 2013); (vii) povećanje stope doprinosa za PIO na 26% (sa 13% na 14% za osiguranika, odnosno, sa sa 11% na 12% za poslodavca, od 1. avgusta 2014. godine; istovremeno, stopa doprinosa za obavezno zdravstveno osiguranje smanjena je sa 12,3% na 10,3%, tj. kada se doprinosi plaćaju istovremeno iz osnovice i na osnovicu, stopa se smanjuje **sa 6,15% na 5,15% (stopa doprinosa za osiguranje u slučaju nezaposlenosti je 1.5%, tj. 0.75% + 0.75%)**; (viii) reforma poreza na imovinu (od januara 2014.)

Zakon o porezu na dohodak građana, Službeni glasnik Republike Srbije, broj 30/2018 . Zakon o doprinosima za obavezno socijalno osiguranje, Službeni glasnik RS, broj 7/2018-uskladjeni din.iznosi). Zakon o porezu na dobit pravnih lica, Službeni glasnik RS, br. 113/2017. Zakon o porezu na dodatu vrednost, Službeni glasnik RS, broj 30/2018. Zakon o akcizama, Službeni glasnik RS, br. 7/2017. Zakon o porezima na imovinu, Službeni glasnik Republike Srbije (RS), broj 26/2001, Službeni list SRJ, broj 42/2002, Službeni glasnik RS, broj 80/2002, 135/2004, 61/2007, 5/2009, 101/2010, 24/2011, 78//2011, 57/2012, 47/2013, 68/2014.

<sup>14</sup> U pokušaju da generalizujemo trendove udela poreskih prihoda u BDP ("TTR") u periodu 1965 – 2016, naglašavamo tri konstatacije: (i) Permanentno povećanje TTR je bilo prisutno u prvih 15 godina (1965-1990), usporavanje dinamike rasta u decenijama na prelazu iz XX-og u XXI vek i smanjenje TTR na kraju prve decenije novog milenijuma (2008/2009). (ii) Nivo oporezivanja/TTR u EU (EU-28 – prosek) ne samo da je uvek bio viši u odnosu na odgovarajući prosek zemalja OECD - 35, već je diferencijal porastao tokom 16 godina novog veka: sa 5 pp (2001) na 5.7pp u 2016 godini (40% : 34.3%). (iii) Karakteristični primeri zemalja OECD-35 sa niskim nivoom oporezivanja (2016) su: Australija (28.2% BDP u 2015; nije publikovan podatak za 2016), Švajcarska (27.8% BDP); USA (26.0%), Turska (25.5%), Irska (23%), Čile (20.4%), Meksiko (17.2%). OECD. (2002) Revenue Statistics, 1965 – 2001. Paris: OECD. OECD. (2017). Revenue Statistics, 2017. Paris: OECD.

ali sa različitim intenzitetima i modalitetima, i na različitim koncepcijsko-metodološkim osnovama. (ii) Ključna razlika između starih članica (EU-15) i novih članica (EU-13) je da doajeni među starim članicama imaju neuporedivo višu udeo direktnih poreza u BDP. (ii) Stare članice EU-28 (EU-15) se prvenstveno diferenciraju u pogledu dizajna direktnog poreskog stila, i možemo ih generalno podeliti u dve podgrupe. Nordijske zemlje imaju nizak udeo doprinosa za socijalno osiguranje i relativno visok udeo direktnih poreza. Nizak udeo socijalnih doprinosa, specijalno u Danskoj, je odraz izbora kreatora politike da se većina rashoda na socijalnu zaštitu i ekonomiju blagostanja finansira iz opštih javnih prihoda, tj. oporezivanjem. Ovakav izbor po principu automatizma podrazumeva visok nivo direktnih poreza, dok je odgovarajući udeo u Danskoj neuporedivo najviši u EU-28. Sa visokim udelom doprinosa za socijalno osiguranje i relativno niskim udelom direktnih poreza, nemački i francuski poreski sistemi su koncepcijski oponenti poreskim sistemima u nordijskim zemljama. (iii) Nove članice EU (EU-13), Srbiju posebno, karakteriše dominacija indirektnih poreza i atipično nizak udeo direktnih poreza. (iv) Srbija je ekstremno primer degresije prihodnog kapaciteta direktnih poreza, zbog niskog i izrazito opadajućeg trenda učešća direktnih poreza u BDP, pre svega poreza na dohodak građana.<sup>15</sup>

Tabela 1 Ukupan racio poreski prihod/BDP  
na nivou zemalja članica EU-28, 2016

---

1) ZEMLJE SA NAJVIŠIM RACIOM

- (1) Francuska (47.6% BDP)
- (2) Danska (47.3% BDP)
- (3) Belgija (46.8% BDP)

---

2) ZEMLJE SA NAJNIŽIM RACIOM

- (1) Irska (23.8% BDP)
- (2) Rumunija (26.0% BDP)
- (3) Bugarska (29.0% BDP)
- (4) Litvanija (31.6% BDP)
- (5) Letonija (31.6% BDP)
- (6) Švajcarska (27.8% BDP)

---

3) SRBIJA (37.2% BDP)

---

*Izvor:* EUROSTAT, Tax revenue statistics, 06 December 2017. Ministarstvo finansija Republike Srbije, Bilten javnih finansija, decembar 2017.

---

<sup>15</sup> U intervalu 2005-2016, učešće poreza na dohodak građana u BDP je smanjeno sa 5,4% (u okviru poreza na dohodak građana, porez na zarade je smanjen sa 4,5%) na 3,6% (odgovarajući podatak za porez na zarade je 2,7%).

**Tabela 2** Učešće direktnih poreza u BDP  
na nivou zemalja članica EU-28, 2016

---

1) ZEMLJE SA NAJVIŠIM RACIOM
(1) Danska (30% BDP)
(2) Švedska (18.4% BDP)
(3) Finska (16.5%)
(4) Belgija (16.3%)
2) ZEMLJE SA NAJNIŽIM RACIOM (mali udeo direktnih poreza, ali istovremeno pripadaju grupi zemalja sa niskim ukupnim racionom poreski prihod / BDP):
(1) Bugarska (5.4% BDP)
(2) Litvanija (5.7% BDP)
(3) Rumunija (6.5% BDP)
3) SRBIJA (5.5% BDP)

---

*Izvor:* EUROSTAT, Tax revenue statistics, 06 December 2017. Ministarstvo finansija Republike Srbije, Bilten javnih finansija, decembar 2017.

**Tabela 3** Učešće indirektnih poreza u BDP  
na nivou zemalja članica EU-28, 2016

---

1) ZEMLJE SA NAJVIŠIM RACIOM (u skladu sa visokim ukupnim nivoom oporezivanja u Danskoj i Švedskoj)
(1) Švedska (22.6% BDP)
(2) Hrvatska (19.6% BDP)
(3) Srbija (19.8% BDP, EUROSTAT)
(4) Madjarska (18.3%)
(5) Danska (16.5% BDP)
2) ZEMLJE SA NAJNIŽIM RACIOM (mali udeo indirektnih poreza u Irskoj, Slovačkoj i Švajcarskoj, ali istovremeno pripadaju grupi zemalja sa niskim ukupnim racionom poreski prihod / BDP)
(1) Irska (8.7% BDP)
(2) Slovačka (10.8% BDP)
(3) Nemačka (10.9% BDP)
(4) Švajcarska (6.0% BDP)

---

*Izvor:* EUROSTAT, Tax revenue statistics, 06 December 2017. Ministarstvo finansija Republike Srbije, Bilten javnih finansija, decembar 2017.

Uprkos brojnim promenama i konkretnim preporukama EC, struktura obeležja poreskih sistema članica EU-28 (2016.) su ostala slična u poredjenju sa odgovarajućim obeležjima iz pretkriznog perioda, a jako izražene razlike se manifestuju pre svega u trendu konvergencije struktura poreskih prihoda na nivou EU-28 i na nivou podgrupe EU-15, u odnosu na koju divergira struktura poreskih prihoda na nivou podgrupe EU-13 (2016): (i) struktura poreskih prihoda na nivou EU-28 je ravnomerno raspoređena između direktnih poreza (13.0% BDP), indirektnih poreza (13.6% BDP) i socijalnih doprinosa (13.3%

BDP); (ii) struktura poreskih prihoda „starih“ članica EU-28 (EU-15) je takodje ravnomerno raspoređena, tj. prikupljaju gotovo identične iznose prihoda od direktnih poreza, indirektnih poreza i doprinosa za socijalno osiguranje;<sup>16</sup> (iii) nove članice EU (EU-13) imaju upadljivo niže udele direktnih poreza, Republika Srbija posebno, kao rezultat poreskih reformi u godinama na razmeđu dva milenijuma (1994-2005), jer koriste proporcionalni poreski sistem - tzv. „flat tax“ - koji je praktično operacionalizovan na cedularnoj logici oporezivanja.<sup>17</sup>

<sup>16</sup> Kada se raspravlja o oporezivanju dohotka fizičkih lica, jedno od najpoštovanijih principa oporezivanja je poznati High-Simonsov koncept sveobuhvatnog/sintetičkog dohotka (cedularno oporezivanje personalnog dohotka, kao oponentni koncept, znači analitičko/posebno oporezivanje pojedinih vrsta dohodaka na drugačiji način, više ili manje progresivno, ili pre svega proporcionalno). Koncept sintetičkog dohotka izvire iz ideje da bi „prava“ osnovica poreza na dohodak trebala biti formirana iz ukupnog dohotka bez obzira na izvor, odnosno, da se sve vrste dohotka tretiraju na isti način (sintetički porez na dohodak „sintetizuje“, sabira različite vrste dohotka u cilju dobijanja „ukupnog dohotka“, koji se onda, kao celina, oporezuje progresivnom strukturom stopa duž dohodne skale). Respektabilni kreatori politike (profesionalna elita) su uvek smatrali da je sveobuhvatni porez bolji od cedularnog poreza, dok su izvesna odstupanja od izvornog koncepta uglavnom opravdavali „administrativnim pogodnostima“ (uključujući kompletnu argumentaciju koju implicira sadržaj ovog pojma), a ne teorijsko-empirijskim obrazloženjima. Do pojave globalizacije, u različitim modalitetima, koncept je bio u upotrebi u svim razvijenim zemljama (RZ) i renomiranim zemljama u razvoju (ZUR), od kada RZ i ZUR, zadržavajući sintetički (High-Simonsov) fundament u sferi sistema oporezivanja personalnog dohotka, uvode određene varijante „cedularizacije“. Između ostalih zemalja, početkom devedesetih godina grupa nordijskih zemalja (Danska, Finska, Norveška, Švedska), suočena sa ekspanzijom globalne mobilnosti kapitala, odlučila je da dohodak od kapitala oporezuju zasebno od dohotka od rada. Ovaj koncept oporezivanja je, iako se oporezivanje razlikuje između nordijskih zemalja, poznat pod jedinstvenim nazivom „dualni porez na dohodak“/DIT. Dualni porez na dohodak, u svojoj izvornoj formi je takodje zadržao sintetički (High-Simonsov) fundament u sferi sistema oporezivanja personalnog dohotka. Naime, ključne karakteristike DIT su: (i) dohodak po osnovu rada se oporezuje progresivnom strukturom stopa duž dohodne skale, zbog uvažavanja efekta oporezivanja personalnog dohotka na pravednost, i ove stope su generalno više od (ii) proporcionalne (cedularne) stope na dohodak od kapitala (uključujući dobit od poslovanja), zbog slabije mobilnosti radne snage, odnosno, s obzirom na visoku pokretljivost kapitala.

OECD. (2006). *Tax Policy Studies Fundamental Reform of Personal Income Tax*, Paris: OECD

Bird, R & Zolt, M. (2010). Dual Income Tax and Developing Countries. *Columbia Journal of Tax Law*, Vol. 1, No. 2.

Bird, R & Zolt, M. (2011). Dual Income Taxation: A Promising Path to Tax Reform for Developing Countries. *World Development*, Volume 39, Issue 10, 1691-1703.

<sup>17</sup> U Republici Srbiji funkcioniše meštiviti sistem oporezivanja personalnog dohotka, tj. kombinacija cedularnog oporezivanja (oporezivanje zakonom predviđenih 1-7 vrsta prihoda u trenutku isplate po proporcionalnoj stopi, koja se razlikuje od vrste prihoda) i godišnji porez na dohodak građana (porez plaćaju lica koja su u kalendarskoj godini ostvarila dohodak veći od trostrukog iznosa prosečne godišnje zarade po zaposlenom, po stopama od 10%/15% na iznose do/preko šestostruke prosečne godišnje zarade). Zbog predominantne uloge u javnim finansijama Republike Srbije, u fokusu ovog rada je cedularno oporezivanje, pre svega oporezivanje zarada koje se ostvaruju po osnovu radnog odnosa. Službeni glasnik Republike Srbije, *Zakon o porezu na dohodak građana*, broj 24/2001, 80/2002, 135/2004, 62/2006, 65/2006, 44/2009, 18/2010, 50/2011, 91/2011, 7/2012, 93/2012, 114/2012, 8/2013, 47/2013, 48/2013, 108/2013, 6/2014, 57/2014, 68/2014, 5/2015, 112/2015, 5/2016, 7/2017, 113/2017, 7/2018, 18/2018, 30/2018.



**Tabela 4** Učešće doprinosa za socijalno osiguranje u BDP na nivou zemalja članica EU-28, 2016

1) ZEMLJE SA NAJVIŠIM RACIOM
(1) Francuska (16.8% BDP)
(2) Nemačka (15.5% BDP)
(3) Holandija i (4) Austrija (14.8% BDP)
(5) Srbija (12.4% BDP)
2) ZEMLJE SA NAJNIŽIM RACIOM
(1) Danska (0.8% BDP)
(2) Švedska (3.1% BDP)
(3) Island (3.5% BDP)

Izvor: EUROSTAT, Tax revenue statistics, 06 December 2017. Ministarstvo finansija Republike Srbije, Bilten javnih finansija, decembar 2017.

### Instrukcije za Republiku Srbiju

Efikasna struktura poreskog sistema i individualne karakteristike pojedinih poreskih oblika predominantno određuju „kvalitet“ poreske politike i javnih finansija (sistema javnih prihoda) jedne zemlje. Upravo realizovana komparativna analiza dizajna poreskih sistema zemalja članica EU vs Republike Srbije upućuje na aktuelnost diskusije o potrebi promene poreza na dohodak građana i poreza na dodatu vrednost. U pogledu poreza na dohodak građana, struktura poreskih prihoda u Republici Srbiji upadljivo odstupa od odgovarajuće strukture u EU-28 (EU-13). Na drugoj strani, PDV je u sredistu pažnje kreatora politike u Republici Srbiji, uključujući i kontinuiranu predostrožnost i futurističke aspiracije globalno respektabilnih globalnih institucija prema (re)dizajniranju PDV (EC, OECD), zato što sa stanovišta indirektnih poreza, pre svega sa stanovišta PDV, jasno se može identifikovati karakter javnih finansija i nacionalne ekonomije Republike Srbije: (i) PDV čini skoro 52% poreskih prihoda budžeta RS („visokih“ 43% se odnosi na PDV pri uvozu i uvozne/carinske dažbine, a „malih“ 8.94% se odnosi na PDV u zemlji), što ukazuje na značajan debalans u strukturi potrošnje, komentarisano sa stanovišta porekla robe i usluga. (ii) Kada posmatramo upotrebu BDP (1995. – 2016),<sup>18</sup> najveće pojedinačno učešće u upotrebi BDP tradicionalne čine „izdaci za ličnu potrošnju sektora domaćinstava“, koji su se tokom posmatranog perioda (1995 – 2016) kretali u imponantnom intervalu od minimalnih 71.4% BDP (2016) do maksimalnih 76.8% BDP (2009), što u dobroj meri odslikava opšte

<sup>18</sup> Republički zavod za statistiku, Upotreba BDP u Republici Srbiji, 1995-2017 (ESA 2010), Ažurirano: 28.02.2018.

siromaštvo populacije, ali i dodatno pojačava utisak o značaju PDV. Na osnovu dosadašnje analize kristališemo dva centralna reformska pitanja: Flat tax vs sintetički porez na dohodak građana? Kombinacija uniformnog PDV i sistema direktnih transfera vs diferenciran PDV?

### **Flat tax *versus* sintetički porez na dohodak građana?**

U EU-28 funkcionišu tri alternativna sistema oporezivanja dohotka građana, dualni porez u nordijskim zemljama, određena varijanta sintetičkog poreza u preostalim zemljama EU-15 i flat tax u istočnoevropskim zemljama, uključujući Republiku Srbiju.<sup>19</sup>

Zato što je učešće poreza na dohodak građana u BDP ispod odgovarajućeg proseka za EU-28 (EU-15, EU-13), a posebno zbog realizovanog opadajućeg trenda (2005-2016) učešća poreza na zarade u BDP, konstatujemo da postoji potreba za povećanjem tog učešća kroz rebalansiranje personalnog poreskog

<sup>19</sup> U cilju terminološko-sadržinske preciznosti, potrebno je imati u vidu sledeće: (i) U ekonomskoj literaturi, izraz “flat tax” predstavlja proporcionalan porez, tj. sistem oporezivanja u kojem je prosečna poreska stopa (odnos plaćenih poreza i dohotka) pojedinca jednaka bez obzira na nivo dohotka. (ii) Robert Hall i Alvin Rabushka su inicijalno predložili proporcionalni potrošni sistem (“flat consumption tax”) u kojem bi se oporezivanje preduzeća i pojedinca sprovodilo istom stopom na celokupnu osnovicu (ukupan dohodak preduzeća umanjeno za investicije). Zbog regresivnih efekata inicijalnog predloga, Hall-Rabushka su predložili inovirani predlog “flat consumption tax”, odnosno, primenu iste stope na dve različite osnovice. Za preduzeće, osnovica bi bila razlika između ukupnog prihoda i ukupnog rashoda. Ukupan prihod bi obuhvatio sve dohodne izvore, uključujući sva primanja od kapitala (kamate, dividende na primer), dok bi ukupan rashod obuhvatio sva plaćanja preduzeća, uključujući ukupne iznose zarada zaposlenih i ukupan iznos realizovanih investicija u konkretnom poreskom periodu. Na nivou pojedinca je predviđena “široka” osnovica, tj. osnovica bi bila lična primanja (zarada ili penzija) umanjena samo za lični odbitak (“neoporezivi prag”), kojim se u sistem uvodi dimezija pravičnosti prilikom oporezivanja, odnosno, indirektna progresija. (iii) Izvorni H-R predlog nije u celosti praktično primenjen. Istočnoevropskom “flat tax” (EU-13) je zajednička karakteristika da je preuzeo ključnu H-R ideju, primena jedne stope na sve dohodne izvore, u prisustvu ličnog odbitka, što praktično znači delimično odstupanje od izvornog H-R modela oporezivanja. (iv) Hall i Rabushka nisu prvi predložili zamenu “poreza na dohodak” (“income tax”) sa “porezom na potrošnju” (“consumption tax”). Među onima kojima se može pripisati zastupanje ideje “flat tax” su Kaldor (1955), Friedman (1962), The Meade Commission (Institute of Fiscal Studies, 1973), Andrews (1974) i Bradford (1986). Konačno, nekoliko različitih verzija poreza na potrošnju je predloženo i analizirano, Mieszkowski (1977) je analizirao specifičan “cash-flow expenditure tax”, McLure i Zodrow (2007) su istakli da kombinacija tretmana izdataka za realnu imovinu i pripejd pristup finansijskim transakcijama daje ono što Meade Commission naziva “real business cash flow tax base, ili “R osnovica” (tj. obuhvata samo gotovinske tokove na realnim transakcijama – realne/nefinansijske prilive i odlive), koja dalje u kombinaciji sa poreskim postpejd pristupom daje “real plus financial” poresku osnovicu, ili “R + F osnovica” (tj. u poresku osnovicu uključuje i finansijske transakcije, za razliku od R osnovice). Bradford (1986) je predložio “X tax”. Pod određenim okolnostima (na primer, jedinstvena poreska stopa na sve transakcije), sadašnja vrednost “R” i “R + F” poreskih osnovica su jednake. Hall, R.E. and Rabushka, A. (1985, 1995, 2007) *The Flat Tax*. (2<sup>nd</sup> Edition) Stanford/Palo Alto, CA: Hoover Institution Press, Stanford University. Adhikari, B., and Alm, J. (2017). Evaluating the Economic Effects of Flat Tax Reforms Using Synthetic Control Methods. Working Paper 01/2017, Victoria Business School of Welington.

tereta duž ekonomske/društvene (dohodne) „lestvice“. Pitanje reforme sistema personalnog oporezivanja ćemo obrazložiti posredstvom (i–iv) ključnih analitičkih dimenzija. Istovremeno, notiramo profesionalnu činjenicu da dilema “koliko progresivni bi trebali da budu porezi na dohodak” predstavlja jedno od najspornijih pitanja u oblasti javnih finansija, zato što po definiciji pretpostavlja obezbedjenje adaptabilnog teorijskog okvira za sistematsko razmišljanje o balansiranju pravičnosti i efikasnosti.

(i) U brojnim raspravama o očekivanim pozitivnim efektima “flat tax”, Hall i Rabushka, rodonačelnici najpoznatijeg oblika “flat tax”, u prvi plan afirmativno ističu “stimulisanje ponude rada, preduzetničkih aktivnosti i formiranje kapitala, koje bi posledično značajno povećalo nacionalnu proizvodnju i nacionalno društveno blagostanje”. Medjutim, u raspravama o efektima H-R flat tax, posebno o varijanti koja je praktično primenjena u većem broju članica grupe EU-13 (Republici Srbiji), često se vode žive rasprave o komplementarnim posledicama na pravičnost. Sumirajući brojne analize, raznobojne argumente i krupne dileme, uključujući stavove rodonačelnika Hall i Rabushka, apostrofiramo ključne koncepcije karakteristike flat tax:<sup>20</sup> 1) Flat tax karakteriše indirektna progresija (tj. rast prosečne stope s rastom dohotka), koju obezbeđuje kombinacija neoporezivog cenzusa (ličnog odbitka) i jedne stope za sve dohodne nivoe. 2) Sa rastom dohotka opada relativan značaj neoporezivog cenzusa (tj. opada značaj indirektna progresije), drugim rečima, koncepcijska zakonitost flat tax-a je da dinamika rasta prosečne stope ne prati već zaostaje za dinamikom rasta dohotka, tako da za visoke dohotke indirektna progresija gravitira proporcionalnom sistemu oporezivanja, dok je progresivnost značajna na početku dohodne skale, za niže dohotke. 3) Rešenje? Pošto je u oblasti javnih finansija progresivno oporezivanje, a ne proporcionalno oporezivanje, standard pravičnosti, kako sprečiti poresko preferenciranje bogatih, kako eliminisati

---

<sup>20</sup> Hall, R. E., and Rabushka, A. “A Proposal to Simplify Our Tax System.” *Wall Street Journal*, 10 December 1981 (editorial page).

Hall, R.E. and Rabushka, A. (1985, 1995, 2007) *The Flat Tax*. (2<sup>nd</sup> Edition) Stanford/Palo Alto, CA: Hoover Institution Press, Stanford University.

Hall, R.E., Rabushka, A. (1985) The Route to a Progressive Flat Tax, *Cato Journal*, Vol.5, No.2

Eric W Cook, E. E. (1985). Revenue and Distributional Impacts of the Hall-Rabushka Flat Tax Proposal, *Cato Journal*, Vol.5, No.2

Bickley, J.M. (2011). *Flat Tax: An Overview of the Hall-Rabushka Proposal*. Washington, D.C., U.S.: Congressional Research Service, CRS Report for Congress

Keen, M., Kim, Y. and Varsano, R. (2006). The “Flat Tax(es)”: Principles and Evidence. IMF Working Paper, WP/06/218

Adhikari, B., and Alm, J. (2017). Evaluating the Economic Effects of Flat Tax Reforms Using Synthetic Control Methods. Working Paper 01/2017, Victoria Business School of Wellington.

Denvil, R. D. (2010). *Essays on Personal Income Taxation and Income Inequality*, Dissertation, Atlanta: Georgia State University.

Denvil R. D. (2012). *Economic Impact of a “Flat” Tax. What have we learned from the Russian Experience?* Indiana University, USA: School of Public and Environmental Affairs (SPEA).

vertikalnu nepravičnost? Indirektnu progresiju treba eventualno kombinovati sa direktnom progresijom, tj. sa porastom graničnih poreskih stopa, što eksplicitno otvara brojna pitanja koja su na "tragu" sintetičkog modela oporezivanja dohotka.

(ii) Koristeći OECD metodologiju poreskog klina kao indikator performansi sistema oporezivanja personalnog dohotka u Srbiji,<sup>21</sup> uočavamo da 1) poresko opterećenje nije prvorazredni problem, zato što nivo poreskog opterećenja generalno oscilira između prosečnih veličina u OECD-35 i OECD-EU-22, već se u prvi problemski i akcioni plan pozicionira 2) progresivnost, zato što postoji izraziti deficit intenziteta progresivnosti u Republici Srbiji u odnosu na uporedne podatke za OECD-35.

1) Poresko opterećenje rada: (1) Nivo poreskog klina značajno varira među zemljama članicama OECD-35 (2017. godine). Dok je poreski klin u Austriji, Belgiji, Francuskoj, Nemačkoj, Mađarskoj i Italiji iznad 45%, on je 20% ili niži u Čileu, Meksiku i Novom Zelandu. Najviši poreski klin je u Belgiji (53.7%) i najniži u Čileu (7%). Prosečan poreski klin za OECD-35(OECD-EU-22) je 35.9% (41.5%), dok u Republici Srbiji iznosi 38.70 %, zbog čega se Srbija svrstava u zemlje sa relativno visokim nivoom poreskog opterećenja u globalnim razmerama. (2) Kada se primanja "zaposlenog pojedinca bez dece" posmatraju na tri karakteristična nivoa (67%AW, 100%AW, 167%AW), poreski klin takodje

<sup>21</sup> (i) Prema metodologiji OECD, poreski klin predstavlja razliku između troška rada koji plaća poslodavac i odgovarajuće neto zarade koju prima zaposleni, odnosno, predstavlja udeo (%) personalnog poreza i ukupnih socijalnih doprinosa (zaposlenog i poslodavca) u bruto zaradi. (ii) U ovom radu, nivo oporezivanja i progresivnost se ispituju na primeru "zaposlenog pojedinca bez dece", dok se promena poreskog klina posmatra u kontekstu tri standardna nivoa primanja, "niska zarada" (hipotetički pojedinac je primio 67% prosečne zarade; u daljem tekstu "67%AW", saglasno akronimima OECD), "prosečna zarada" (100%AW) i "visoka zarada" (167%AW). (iii) OECD metodologiju smo proširili u cilju dodatne ilustracije nivoa poreskog opterećenja i intenziteta progresivnosti u Republici Srbiji, u smislu izračunavanja poreskog klina za 50%AW, 200%AW i 267%AW. (iv) Prosečna bruto zarada u Republici Srbiji za januar 2018. godine iznosi 69 218 RSD. (v) Podaci za zemlje članice OECD se odnose na 2017. godinu. Zemlje članice OECD posmatramo na dva nivoa, "OECD-35" i "OECD-EU-22" (22 zemlje koje su istovremeno članice OECD i EU). (vi) Nivo efektivnog opterećenja porezima i doprinosima se utvrđuje međunarodnim poredjenjem iznosa odgovarajućih veličina poreskog klina za tri (šest) standardna nivoa zarade. (vii) Indikator intenziteta progresivnosti je visina pozitivne razlike ("R") između iznosa poreskog klina za referentne nivoe zarade (167%AW, 67%AW), odnosno, promene poreskog klina duž dohodnih nivoa objašnjavaju promene u intenzitetu progresivnosti oporezivanja rada (više pozitivne vrednosti "R" ukazuju na rast progresivnosti; ukoliko je R=0, oporezivanje rada bi bilo proporcionalno, dok bi negativne vrednosti ukazivalo na regresivne efekte oporezivanja rada). OECD. (2018). *Taxing Wages 2016-2017*, Paris: OECD Publishing. Republički zavod za statistiku. (2018). *Prosečna bruto zarada po zaposlenom u Republici Srbiji u januaru 2018. godine*, Saopštenje ZR 10 - br.075 od 26.03.2018. godine, Beograd: RZS. Službeni glasnik Republike Srbije, *Zakon o porezu na dohodak građana*, broj 24/2001, 80/2002, 135/2004, 62/2006, 65/2006, 44/2009, 18/2010, 50/2011, 91/2011, 7/2012, 93/2012, 114/2012, 8/2013, 47/2013, 48/2013, 108/2013, 6/2014, 57/2014, 68/2014, 5/2015, 112/2015, 5/2016, 7/2017, 113/2017, 7/2018, 18/2018, 30/2018.

značajno varira.<sup>22</sup> Prosečan poreski klin za OECD-35 i OECD-EU-22 respektivno je iznosio 32.1% i 37.60% (za "pojedince bez dece" koji je primio 67% prosečne zarade, tj. za "67%AW"), 35.90% i 41.5% (100%AW), 40.30% i 46% (167%AW). Uporedni podaci za Republiku Srbiju su 37.80%, 38.7%, 39.44% (respektivno za 67%AW, 100%AW i 167%AW), čime se dodatno potvrđuje da je EU, uključujući Republiku Srbiju, zona sa relativno visokim poreskim opterećenjem posmatrano u globalnim razmerama. (3) Za Republiku Srbiju je specijalno karakteristično da je poresko opterećenje niske zarade (67%AW) znatno više od prosečnog nivoa oporezivanja u OECD-35 i OECD-EU-22, dok je poresko opterećenje visoke zarade (167%AW) znatno niže od uporednih prosečnih nivoa, specijalno u odnosu na prosečni nivo u OECD-EU-22, što po principu automatizma naglašava značaj pitanja progresivnosti.

2) Progresivnost oporezivanja rada: (1) Na nivou OECD-35 (2017), razlika između prosečnih poreskih klinova za visoku zaradu (167%AW) i nisku zaradu (67%AW) je  $R_{(167\%AW)} - (67\%AW) = 8.2pp$ . (2) Na nivou OECD-EU-22, razlika između prosečnih poreskih klinova za visoku zaradu (167%AW) i nisku zaradu (67%AW) je  $R_{(167\%AW)} - (67\%AW) = 8.4pp$ . (3) U Republici Srbiji, odgovarajuća razlika je  $R_{(167\%AW)} - (67\%AW) = 1.64pp$ . (4) Među 35 posmatranih zemalja, Republika Srbija se nalazi u sedmočlanjoj grupi zemalja koje imaju fokusiranu razliku manju od 5pp, Čile (1.3pp), Češka Republika (4.7pp), Estonija (2pp), Madjarska (0), Latvija (1.6pp), Poljska (1.2pp), Slovačka Republika (4.3pp), koje su istovremeno prepoznatljive po jedinstvenom favorizovanju "flat tax". Većina preostalih zemalja OECD-35 gravitira razlici u intervalu od 8pp do 10pp, uključujući ekstremne primere Belgije (12.4pp), Finske (12.2pp), Francuske (11.6pp), Izraela (16.2pp), Irske (18pp), Italije (13.1%), Švedska (10.7pp) i UK (11.2%). (4) Ukoliko analizu progresivnosti oporezivanja rada u Republici Srbiji dodatno preciziramo kroz proširivanje metodologije OECD u pravcu uključivanja jedne "ekstra" niske zarade (50%AW) i dve "esetra" visoke zarade (200%AW i 267%AW), tada su odgovarajuće razlike u poreskim klinovima  $R_{(267\%AW)} - (50\%AW) = 2.98pp$ ,  $R_{(267\%AW)} - (67\%AW) = 2.05pp$ ,  $R_{(267\%AW)} - (100\%AW) = 1.15pp$ ,  $R_{(200\%AW)} - (50\%AW) = 2.75pp$ ,  $R_{(200\%AW)} - (67\%AW) = 1.82pp$ ,  $R_{(200\%AW)} - (100\%AW) = 0.92pp$ . (5) Sistem oporezivanja rada u Republici Srbiji je među najmanje progresivnim sistemima

<sup>22</sup> (i) Poreski klin (67%AW) viši od 40% imaju Belgija (47.2%), Madjarska (46.2%), Nemačka (45.5%), Austrija (43.1%), Latvija (41.9%), Švedska (40.9%), Republika Češka (40.8%), Italija (40.7%), dok atipično nizak poreski klin poseduju Čile (7%), Novi Zeland (13.7%), Meksiko (16.2%). (ii) Porski klin (100%AW) viši od 45% imaju Belgija (53.7%), Austrija, Nemačka, Madjarska, Francuska i Italija, dok atipično nizak poreski klin (niži od 25%) poseduju Čile (7%), Novi Zeland, Švajcarska, Meksiko, Izrael, Irska i Korea. (iii) Poreski klin (167%AW) viši od 50% imaju Belgija (59.6%), Austrija, Francuska, Nemačka, Italija i Švedska, dok atipično nizak poreski klin (niži od 25%) poseduju Čile (8.3%), Korea, Meksiko i Novi Zeland. OECD. (2018). *Taxing Wages 2016-2017*, Paris: OECD Publishing.

u evropskim i svetskim razmerama, zato što gravitira sistemu proporcionalnog oporezivanja.

(iii) Kada konsultujemo rezultate rada: "The Redistributive effects of Personal Taxes and Social Benefits in The Republic of Serbia" (2014),<sup>23</sup> konstatujemo: 1) Sistem socijalnih benefita je odgovoran za 97.99% vertikalne redistribucije, od čega penzije same kreiraju 94.44%. Znači, državne penzije su daleko najvažniji pojedinačni instrument ukupnog redistributivnog efekta. 2) Personalni porezi su odgovorni za 2.01% vertikalne redistribucije, drugim rečima, vertikalni efekat je disproportionalno podeljen izmedju socijalnih benefita i personalnih poreza, 97.99% : 2.01%.

(iv) Kada konsultujemo rezultate istraživanja prihoda i životnih uslova publikovanih od strane EUROSTAT,<sup>24</sup> koje se kontinuirano sprovodi korišćenjem Gini koeficijenta kao mere nejednakosti raspoloživog dohotka stanovništva u 34 zemlje (EU-28, Island, Švajcarska, Norveška, Turska, Republika Srbija, Makedonija), konstatujemo: 1) Pet nordijskih zemalja predstavlja prestižnu grupu zemalja sa najnižom nejednakoću raspoloživog dohotka (Gini koeficijent je bio u intervalu 24.1-27.7, 2016). 2) Prema najnovijim publikovanim podacima (za 2016. godinu), Republika Srbija je zemlja sa najvišom nejednakošću raspoloživog dohotka (38.6, 2016). 3) U intervalu 2012-2015, odnosno, u preostalom periodu za koji postoje odgovarajući podaci, Republika Srbija se pozicionirala na pretposlednje mesto, tj. Republika Srbija (38.8, 38.0, 38.6 i 38.2, respektivno) i Turska (42.8, 41.9, 41.2 i 41.9, respektivno) su bile zemlje u kojima je evidentirana najviša nejednakost raspoloživog dohotka.

Izvlačeći jasan „presek“ iz prezentiranih argumenata, zaključujemo:

- Pretpostavka ovog rada je da se društva (države), političke i profesionalne elite međusobno razlikuju u pogledu balansiranja težišnih odrednica javnih finansija, efikasnosti i pravičnosti. Izborom flat tax, kreatori politike u Srbiji balansiraju težišne odrednice javnih finansija tako što favorizuju efikasnost na štetu pravičnosti u sferi personalnog oporezivanja.
- Prema profesionalnim standardima, savremena država raspolaže sa četiri instrumenta za redistribuciju dohotka, međjutim, porez na

<sup>23</sup> U radu je izvršeno empirijsko istraživanje zasnovano na podacima iz "Ankete o potrošnji domaćinstva", sprovedeno na uzorku od 13 155 pojedinaca koji su svrstani u 4546 domaćinstava. Djindjić, M.S. (2014). The redistributive effects of Personal Taxes and Social Benefits in The Republic of Serbia. Faculty of Economics, University of Belgrade: *Economic Annals*, Volume LIX, No 203 / October – December 2014

<sup>24</sup> EUROSTAT, *Gini coefficient of equivalised disposable income* – EU-SILC survey, Last update: 19-04-2018.

dohodak građana je osnovni redistributivni alat i jedini porez koji je pogodan za ostvarivanje ciljeva ekonomije blagostanja. Zašto? Zato što može da se "personalizuje" (da se personalno oblikuje), zato što mu unikatne konceptijske osobenosti omogućavaju da selektivno uzme u obzir lične/individualne okolnosti/karakteristike konkretnog obveznika. Izborom flat tax inhibiran je redistributivni potencijal poreskog sistema.

- Pretpostavka ovog rada je da evropska poreska rešenja predstavljaju repere za odgovarajuća rešenja u Republici Srbiji. Za Republiku Srbiju, optimalan izbor je poreska reforma u formi varijante progresivnog, sintetički fundiranog sistema poreza na dohodak građana.
- Reforma poreza na dohodak građana i reforma PDV su medjusobni komplementi.

Kombinacija uniformnog PDV i sistema direktnih transfera vs diferenciran PDV?

Hronološki posmatrano, glavni argument kreatora politike za diferenciranje PDV (za uvođenje snižene stope ili nulte stope PDV i sl.) je pokušaj da se suprostave regresivnim efektima PDV, drugim rečima, da upotrebe PDV za ostvarivanje redistributivnih i socijalnih ciljeva. Mi nastojimo da razbijemo ovu iluziju, težišnom konstatacijom da indirektni porezi generalno, a diferencirani PDV posebno, nemaju konceptijski potencijal, nisu precizno metodološki predisponirani za rešavanje redistributivnih ciljeva, već ih treba koristiti isključivo u funkciji maksimiranja poreskih prihoda. Primarno pitanje je zalaganje za idealni, uniformni koncept PDV, dakle, PDV samo sa standardnom stopom bez sniženih stopa, bez nulte stope, i bez ikakvih izuzeća. To je ideal kojem treba da konvergiraju buduće reformske tendencije u Srbiji, i koje ćemo obrazložiti kroz nekoliko konkretnih opservacija:

- Da li postoji potreba za povećanjem PDV u Republici Srbiji? Ne, zato što je Republika Srbija medju „top“ tri zemlje u EU-28, sa najvišim racijom indirektni porezi / BDP.
- Da li postoji prostor za povećanje PDV? Da, postoji, standardne stope u EU-28 nalaze se u intervalu od 17% u Luksemburgu do 27% u Madjarskoj, a najveći broj članica koristi standardne stope u rasponu od 20% – 24%. Prostor neće biti sužen ni po osnovu tekućih predloga EC koji su u proceduri usvajanja.<sup>25</sup>
- Da li treba zadržati diferencirani koncept stope PDV? Ne, diferencirani koncept poreske stope je 1) neefikasan i 2) nepravičan. Za razliku od

---

<sup>25</sup> European Commission. (2018). *VAT: More flexibility on VAT rates, less red tape for small business*, Brussels, 18 January 2018.

poreza na dohodak građana, diferencirani koncept PDV je neefikasan zato što ne može da se „personalizuje“ (personalno oblikuje), zato što ne može da uzme u obzir lične/individualne okolnosti/karakteristike konkretnog obveznika u oblasti potrošnje. Drugim rečima, uvođenje više stopa PDV je skupo i neracionalno, zato što stvara veći gubitak poreskog prihoda za jedinični rast dohotka siromašnijeg segmenta populacije, u poredjenju sa porezom na dohodak građana, na primer. Kada je reč o nepravednosti, treba ukazati na lako uočljivu fundamentalnu nepravednost: korist od snižene stope, po prirodi stvari, imaju svi potrošači, bez obzira na visinu dohotka.

- Koja je optimalna solucija za buduću reformu? Koje su eksplicitne aktuelne preporuke i futurističke aspiracije renomiranih međunarodnih institucija, kako, između ostalog, glasi pretpostavka ovog rada? Prema oficijelnim stavovima EC (2010) i OECD (2011, 2013),<sup>26</sup> standardi za „idealni PDV“ su, pre svega, jedna umereno visoka standardna stopa kombinovana sa maksimalno širokom osnovicom. To je idealni koncept kojem treba težiti.
- Optimalna solucija za buduću reformu je prihodno neutralan paket reforme koji kombinuje 1) uniformni PDV i 2) sistem direktnih transfera „ugroženim“ domaćinstvima. Uniformni PDV bi eliminisao eventualnu potrebu za povećanjem stopa PDV, koje su već na istorijskom maksimumu, već bi iskoristio potencijal postojećeg PDV, PDV jaz, razliku između naplaćenog poreskog prihoda i potencijalnog poreskog prihoda. Uniformni PDV režim treba kombinovati sa „means-tested benefits“ koje su u samom središtu države blagostanja, drugim rečima, domaćinstva ispod određenog dohodnog cenzusa bi dobila direktnu naknadu. Ovo je po našem mišljenju „prava“ alternativa za redukovane stope PDV, koju ujedno podržavaju stavovi renomiranih institucija, IFS na primer.<sup>27</sup>

<sup>26</sup> European Commission. (2010). *Green Paper On the future of VAT Towards a simpler, more robust and efficient VAT system*. SEC(2010)1455 final, 1.12.2010 COM(2010)695 final. Brussels, Belgium: European Commission.

OECD. (2011). *VAT's next half century: Towards a single-rate system?* Paris: OECD Publishing.

OECD. (2013). *International Tax Dialogue, Key issues and debates in VAT, SME taxation and the tax treatment of the financial sector*. Paris: OECD Publishing.

<sup>27</sup> Pored ostalih rezultata istraživanja IFS, apostrofiramo konstataciju da je sistem direktnih transfera u UK poželjna alternativna opcija, jer može da obezbediti prihodno ne-neutralnu poresku reformu, formiranje „ekstra“ poreskih prihoda za „ekstra“ redistributivne ciljeve, u komparaciji sa iznosom poreskog prihoda koji generiše postojeći sistem i diferencirani PDV. The Mirrles Review. (2010). *Dimensions of Tax Design*. Institute for Fiscal Studies: Oxford University Press.



- Da li postoje primeri koje treba slediti? Danska je unikatan primer koncepta jedne stope u EU-28. Treba posebno podvući da zemlje koje su poslednje pristupile PDV zajednici primenjuju „singl-rate regime“, Australija, Kanada, Koreja, Novi Zeland, Singapur i Južna Afrika. Trenutno postoje predlozi u Švajcarskoj da se zamene tri postojeće stope PDV sa jedinstvenom stopom. Trend ukidanje izuzeća je prisutan na Kipru, u Belgiji i Finskoj, dok je tokom postkriznog perioda u Grčkoj, Letoniji i Portugalu smanjen obim primene snižene stope (EC, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017).

Izvlačeći jasan „presek“ iz prezentiranih argumenata, smatramo da treba promovisati stav: diferencirana stopa PDV je nepoželjna, zato što se isti ciljevi mogu postići uz niže poreske rashode, kroz direktna plaćanja ugroženim domaćinstvima, i bez deformisanja odluke o potrošnji.

## Zaključak

Prvi efekat globalne ekonomske krize, smanjenje učešća ukupnog poreskog prihoda u BDP, inicijalno se pojavio u 2008. godini, da bi, zbog istovremenog smanjenja BDP, dostiglo najnižu vrednost u 2009. godini. Naredna, 2010. godina je bila godina stabilizacije ukupnog poreskog racija, nakon koje je usledio period rasta poreskog prihoda i prevazilaženje nivoa pre krize. Ukupne postkrizne poreske promene u EU-28 klasifikujemo u dva osnovna reformska pravca: (i) Povećanje poreza na dohodak građana za bogatiji segment nacionalne populacije, uglavnom kroz povećanja zakonskih stopa (povećanje se često sprovodilo na privremenoj osnovi u obliku „opštih doplata“, „solidarnih naknada“ ili „kriznih poreza“ za pojedince sa visokim primanjima, kako od kapitala tako i od rada). (ii) Povećanje indirektnih poreza, kroz masovno povećanje stope i širenje poreske osnovica od strane zemalja članica EU-28, što je u skladu sa oficijelnim preporukama EC u pogledu restrukturiranja poreskih sistema. Pri tome, specifičnost svake zemlje članice ogleda se u selektivnom povećanju pojedinih subkategorija indirektnog poreskog stila (PDV, akcize na alkohol, duvan ili energiju i dr.), poreza na imovinu i ekoloških poreza, uključujući i specifičnosti poreske politike Republike Srbije.

Ukupan poreski racio dostigao je (2016) 40% na nivou EU-28, dok je u Republici Srbiji odgovarajući racio iznosio 37.2%, zbog čega se Republika Srbija svrstala u grupu zemalja sa visokim nivoom oporezivanja.

Uprkos brojnim reformskim promenama, strukturalna obeležja poreskih sistema članica EU-28 (2016.) su ostala slična u poredjenju sa odgovarajućim obeležjima iz pretkriznog perioda, a jako izražene razlike se manifestuju pre svega u trendu medjusobne konvergencije strukturalne poreskih prihoda na nivou

EU-28 i na nivou podgrupe EU-15, u odnosu na koju divergira struktura poreskih prihoda na nivou podgrupe EU-13 (2016): (i) struktura poreskih prihoda na nivou EU-28 je ravnomerno raspoređena između direktnih poreza (13.0% BDP), indirektnih poreza (13.6% BDP) i socijalnih doprinosa (13.3% BDP); (ii) struktura poreskih prihoda „starih“ članica EU-28 (EU-15) je također ravnomerno raspoređena; (iii) nove članice EU (EU-13) imaju upadljivo niže udele direktnih poreza, Republika Srbija posebno, kao rezultat poreskih reformi u godinama na razmeđu dva milenijuma (1994.-2005.), jer koriste proporcionalni poreski sistem – tzv. „flat tax“; (iv) nove članice EU, Republiku Srbiju posebno, karakteriše dominacija indirektnih poreza i atipično nizak udeo direktnih poreza. Republika Srbija je ekstreman primer regresije prihodnog kapaciteta direktnih poreza, zbog niskog i izrazito opadajućeg trenda učešća direktnih poreza u BDP, pre svega poreza na dohodak građana.

Na osnovu komparativne analize dizajna poreskih sistema zemalja članica EU i Republike Srbije formulisana su dva osnovna reformska pitanja: (i) Flat tax vs sintetički porez na dohodak građana? (ii) Kombinacija uniformnog PDV i sistema direktnih transfera vs diferenciran PDV?

Kada je u pitanju reforma sistema personalnog oporezivanja u Republici Srbiji, na osnovu konkretne argumentacije, zaključujemo:

- Izborom flat tax, kreatori politike u Srbiji balansiraju težišne odrednice javnih finansija tako što favorizuju efikasnost na štetu pravičnosti u sferi personalnog oporezivanja.
- Prema profesionalnim standardima, savremena država raspolaže sa četiri instrumenta za redistribuciju dohotka, međutim, porez na dohodak građana je osnovni redistributivni alat i jedini porez koji je pogodan za ostvarivanje ciljeva ekonomije blagostanja. Izborom flat tax inhibiran je redistributivni potencijal poreskog sistema.
- Za Republiku Srbiju, optimalan izbor je poreska reforma u formi varijante progresivnog, sintetički fundiranog sistema poreza na dohodak građana.
- Reforma poreza na dohodak građana i reforma PDV su međusobni komplementi

Kada je u pitanju reforma PDV u Republici Srbiji, na osnovu konkretne argumentacije, zaključujemo:

- Optimalna solucija za buduću reformu je prihodno neutralan paket reforme koji kombinuje: uniformni PDV, i sistem direktnih transfera „ugroženim“ domaćinstvima. Uniformni PDV bi eliminisao eventualnu potrebu za povećanjem stopa PDV, koje su već na istorijskom maksimumu, već bi iskoristio potencijal postojećeg PDV, PDV jaz,

razliku između naplaćenog poreskog prihoda i potencijalnog poreskog prihoda. Uniformni PDV režim treba kombinovati sa *means-tested benefits* koje su u samom središtu države blagostanja, drugim rečima, domaćinstva ispod određenog dohodnog cenzusa bi dobila direktnu naknadu. Ovo je po našem mišljenju „prava“ alternativa za redukovane stope PDV.

- Diferencirana stopa PDV je nepoželjna, zato što se isti ciljevi mogu postići uz niže poreske rashode, kroz direktna plaćanja ugroženim domaćinstvima, i bez deformisanja odluke o potrošnji.

## Reference

1. Adhikari, B., and Alm, J. (2017). Evaluating the Economic Effects of Flat Tax Reforms Using Synthetic Control Methods. *Working Paper 01/2017*, Victoria Business School of Welington.
2. Atkinson, A. B., and Stiglitz, J.E. (1976). 'The Design of Tax Structure: Direct Versus Indirect Taxation,' *Journal of Public Economics*, July-August 1976, 6, 55-75.
3. Barriosand, S. and Schaechter, A. (2008). The quality of public finances and economic growth. *Economic Papers*337|September/2008. Brussels, Belgium: EC.
4. Bickley, J.M. (2011). *Flat Tax: An Overview of the Hall-Rabushka Proposal*. Washington, D.C.,U.S.: Congressional Research Service, CRS Report for Congress.
5. Bird, R & Zolt, M. (2010). Dual Income Tax and Developing Countries. *Columbia Journal of Tax Law*, Vol. 1, No. 2.
6. Bird, R & Zolt, M. (2011). Dual Income Taxation: A Promising Path to Tax Reform for Developing Countries. *World Development*, Volume 39, Issue 10, 1691-1703.
7. Denvil, R. D. (2010). *Essays on Personal Income Taxation and Income Inequality, Dissertation*, Atlanta: Georgia State University.
8. Denvil R. D. (2012). *Economic Impact of a "Flat" Tax. What have we learned from the Russian Experience?* Indiana University, USA: School of Public and Environmental Affairs (SPEA).
9. Djindjić, M.S. (2014). The redistributive effects of Personal Taxes and Social Benefits in The Republic of Serbia. Faculty of Economics, University of Belgrade: *Economic Annals*, Volume LIX, No 203 / October – December 2014.
10. Eric W Cook, E. E. (1985). Revenue and Distributional Impacts of the Hall-Rabushka Flat Tax Proposal, *Cato Journal*, Vol.5, No.2.
11. European Commission. (2008). *Public Finance report - 2008*, Brussels, Belgium: EC.
12. European Commission. (2009, 2010). *Taxation trends in the European Union*. Brussels, Belgium: European Commission.
13. European Commission. (2010). *Monitoring tax revenues and tax reforms in EU Member States 2010*. Brussels, Belgium: European Commission.

14. European Commission. (2010). *Green Paper On the future of VAT Towards a simpler, more robust and efficient VAT system*. SEC(2010)1455 final, 1.12.2010 COM(2010)695 final. Brussels, Belgium: European Commission.
15. European Commission. (2011). *Tax Reforms in EU Member States, Tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability*. Brussels: Directorate-General for Economic and Financial Affairs.
16. European Commission. (2012). *Tax Reforms in EU Member States, Tax Policy challenges for economic growth and fiscal sustainability*, 2012 Report. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
17. European Commission. (2013). *Tax Reforms in EU Member States, Tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability*. Brussels: Directorate-General for Economic and Financial Affairs.
18. European Commission. (2013). *European System of Accounts, ESA 2010*, Luxembourg: Publications Office of the European Union.
19. European Commission. (2014). *Tax Reforms in EU Member States, Tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability*. Brussels: Directorate-General for Economic and Financial Affairs.
20. European Commission. (2015). *Tax Reforms in EU Member States, Tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability*. Brussels: Directorate-General for Economic and Financial Affairs.
21. European Commission. (2015). *Tax Reforms in EU Member States: 2015 Report*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
22. European Commission. (2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017). *Annual Growth Survey*. Brussels: Office for Official Publications of the European Communities.
23. European Commission. (2016). *Tax Policies in the European Union*. Luxembourg: Publications Office the European Union.
24. European Commission. (2015, 2016, 2017). *Taxation Trends in the European Union*. Luxembourg: Publications Office the European Union.
25. European Commission. (2018). *VAT: More flexibility on VAT rates, less red tape for small business*, Brussels, 18 January 2018
26. EUROSTAT, *Tax revenue statistics*, 06 December 2017.
27. EUROSTAT. (2018). *Gini coefficient of equivalised disposable income – EU-SILC survey*, Last update: 19-04-2018.
28. Hall, R.E. and Rabushka, A. (1985, 1995, 2007) *The Flat Tax*. (2<sup>nd</sup> Edition) Stanford/Palo Alto, CA: Hoover Institution Press, Stanford University.
29. Hall, R. E., and Rabushka, A. "A Proposal to Simplify Our Tax System." *Wall Street Journal*, 10 December 1981 (editorial page).
30. Hall, R.E., Rabushka, A. (1985). The Route to a Progressive Flat Tax, *Cato Journal*, Vol.5, No.2

31. Harberger, A. (1962). "The Incidence of the Corporation Income Tax". *Journal of Political Economy*. 70: 215–240.
32. Keen, M., Kim, Y. and Varsano, R. (2006). The "Flat Tax(es)": Principles and Evidence. *IMF Working Paper*, WP/06/218.
33. Kolev, G. & Matthes, J. (2013). *Smart Fiscal Consolidation, A Strategy for Achieving Sustainable Public Finances and Growth*. Brussels, Belgium: The Centre for European Studies (CES).
34. Mankiw, N. G., Weinzierl, M.C., and Yagan, D.F. (2009). Optimal taxation in theory and practice. *Journal of Economic Perspectives* 23(4): 147-174.
35. Ministarstvo finansija Republike Srbije, *Bilten javnih finansija*, broj 160, decembar 2017. godine, Beograd: Ministarstvo finansija Republike Srbije.
36. Mirrlees, J. A. (1971). "An Exploration in the Theory of Optimal Income Taxation," *Review of Economic Studies* 38, 175-208.
37. Mirrlees, J., & Diamond, P. (1971). "Optimal Taxation and Public Production II: Tax Rules". *American Economic Review*. 61: 261–278.
38. OECD. (2002) *Revenue Statistics, 1965 – 2001*. Paris: OECD.
39. OECD. (2006). *Tax Policy Studies Fundamental Reform of Personal Income Tax*, Paris: OECD.
40. OECD. (2011). *VAT's next half century: Towards a single-rate system?* Paris: OECD Publishing.
41. OECD. (2013). *International Tax Dialogue, Key issues and debates in VAT, SME taxation and the tax treatment of the financial sector*. Paris: OECD Publishing.
42. OECD. (2017). *Revenue Statistics 1965-2016, Interpretative Guide*, Paris: OECD Publishing.
43. OECD. (2017). *Revenue Statistics, 2017*. Paris: OECD Publishing.
44. OECD. (2018). *Taxing Wages 2016-2017*, Paris: OECD Publishing.
45. Ramsey, F. (1927). "A Contribution to the Theory of Taxation". *Economic Journal*. 37: 47–61.
46. Republički zavod za statistiku. (2018). *Upotreba BDP u Republici Srbiji, 1995-2017 (ESA 2010)*, Ažurirano: 28.02.2018.
47. Republički zavod za statistiku. (2018). *Prosečna bruto zarada po zaposlenom u Republici Srbiji u januaru 2018. godine*, Saopštenje ZR 10 - br.075 od 26.03.2018. godine, Beograd: RZS.
48. The Mirrles Review. (2010). *Dimensions of Tax Design*. Institute for Fiscal Studies: Oxford University Press.
49. Zakon o javnim prihodima i javnim rashodima, Službeni glasnik RS, broj 76/91, 41/92 - dr. zakon, 18/93, 22/93 - ispr., 37/93, 67/93, 45/94, 42/98, 54/99, 22/2001, 9/2002 - dr. zakon, 87/2002 - dr. zakon, 33/2004 i 135/2004 - dr. zakon).
50. Zakon o porezu na dohodak građana, Službeni glasnik Republike Srbije, broj 24/2001, 80/2002, 135/2004, 62/2006, 65/2006-ispr., 31/2009, 44/2009, 18/2010, 50/2011,

- 91/2011 - odluka US, 7/2012, 93/2012, 114/2012 – odluka US, 8/2013, 47/2013, 48/2013, 108/2013, 6/2014, 57/2014, 68/2014, 5/2015, 112/2015, 5/2016 - uskladjeni dinarski iznosi i 7/2017 - uskladjeni iznosi, 113/2017, 7/2018 - uskladjeni din. Iznosi, 18/2018, 30/2018.
51. Zakon o doprinosima za obavezno socijalno osiguranje, Službeni glasnik RS, broj 84/04, 61/05, 62/06, 5/09, 52/11, 101/11, 47/13, 108/13, 57/2014, 68/2014, 5/2015, 112/2015, 5/2016, 7/2017, 113/2017 i 7/2018-uskladjeni din.iznosi).
52. Zakon o porezu na dodatu vrednost, Službeni glasnik RS, broj 84/2004, 86/2004, 61/2005, 61/2007, 93/2012, 108/2013, 6/2014, 68/2014, 142/2014, 5/2015, 83/2015, 5/2016 i 7/2017 – uskladjeni din. izn., 113/2017, 13/2018, 30/2018.
53. Zakon o akcizama, Službeni glasnik RS, 22/2001, 73/2001, 80/2002, 43/2003, 72/2003, 43/2004, 55/2004, 135/2004, 46/2005, 101/2011, 6/2012, 43/2012, 76/2012, 93/2012, 119/2012, 8/2013, 47/2013, 4/2014, 68/2014, 142/2014, 4/2015, 5/2015, 55/2015, 103/2015, 5/2016 – uskladjeni din. izn., 108/2016 i 7/2017 – uskladjeni din. izn.
54. Zakon o porezu na dobit pravnih lica, Službeni glasnik RS, br. 84/2004, 86/2004, 61/2005, 61/ 2007, 93/ 2012, 108/2013, 6/2014 - uskladjeni din.izn., 68/2014 – dr. zakon, 142/2014, 5/2015 – uskladjeni din. izn., 83/2015, 91/2015, 112/2015, 113/2017.
55. Zakon o porezima na imovinu, Službeni glasnik Republike Srbije (RS), broj 26/2001, Službeni list SRJ, broj 42/2002, Službeni glasnik RS, broj 80/2002, 135/2004, 61/2007, 5/2009, 101/2010, 24/2011, 78//2011, 57/2012, 47/2013, 68/2014.



# STRUKTURNE PROMENE U SPOLJNOJ TRGOVINI U FUNKCIJI RASTA I RAZVOJA PRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE

Miloš Todorović\*, Ivan Marković\*\* i Aleksandar Đorđević\*\*\*

Nakon uspešno realizovanog aranžmana sa MMF-om i rezultata na planu javnih finansija, Republika Srbija bi se u narednom periodu morala okrenuti rastu čiji bi nosilac trebalo da bude izvoz. Podrška MMF-a koja je do sada ostvarivana putem monetarnih aranžmana u vidu povlačenja ili rezervisanja sredstava menja se i zahteva nove vidove saradnje. Najavljen je novi aranžman sa MMF-om pod nazivom „čuvarkuća“. Nakon fiskalne konsolidacije, ovaj aranžman bi trebalo da pomogne restrukturiranje privrede u korist izvozno orijentisanih grana uz razvojno strukturirani budžet. Jak izvoz vodi očuvanju postignutih rezultata, stabilnosti na deviznom tržištu i ukupnom monetarnom planu, smanjenju deficita platnog bilansa i u krajnjoj instanci povećanju BDP-a.

**Ključne reči:** spoljna trgovina, strukturne promene, privredni razvoj

## Uvod

Završetak trogodišnjeg aranžmana sa Međunarodnim monetarnim fondom i ostvareni rezultati na planu konsolidacije javnih finansija su otvorili pitanje narednih koraka Vlade Republike Srbije na ekonomskom planu. Određenu nepoznanicu predstavlja najavljeni novi aranžman sa MMF-om, popularno nazvan "čuvarkuća". Naime, ako je ostvarena monetarna konsolidacija, trebalo bi da je posao ove bretonvudske institucije završen tj. da bi u narednom periodu trebalo intenzivirati saradnju sa institucijama koje se direktno i isključivo bave razvojem. Ukoliko je pak potrebna dodatna monetarna stabilnost zašto novi aranžman ne uključuje ni "rezervisanje" sredstava u okviru novog aranžmana sa MMF-om? Konačno, ako MMF u okviru tog aranžmana ne naplaćuje ni kamatu, ni trošak rezervacije sredstava, ko će platiti angažovanje stručnjaka na realizaciji ovog, do sada nepoznatog oblika saradnjesa zemljom članicom? Pitanja je mnogo, a odgovori koji se nude nisu baš uverljivi.

Većina autora se slaže da bi fokus Vlade Republike Srbije trebalo da se polako sa monetarnih pitanja pomera ka problemima viših stopa rasta i

---

\* Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, e-mail: milos.todorovic@eknfak.ni.ac.rs

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

\*\*\* Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, e-mail: djaleksandar91@gmail.com



kvaliteta razvoja. To podrazumeva sa jedne strane, očuvanje postignutih rezultata uz permanentno poboljšanje tih makroekonomskih performansi, a sa druge strane kontinuirano restruktuiranje privrede ka izvozno orijentisanim privrednim granama. Jasno je da bi centralnu poziciju u takvom konceptu razvoja koji ostvaruje oba postavljena cilja imala spoljna trgovina tj. izvoz. Ovaj rad će pokušati da pruži neke odgovore na postavljena pitanja.

### **Karakteristike i efekti postojeće strukture spoljne trgovine Republike Srbije**

Osnovna karakteristika spoljne trgovine Republike Srbije u prethodnoj deceniji je njen kontinuirani rast i hronični deficit. Prema poslednjim dostupnim podacima koji se odnose na period januar – novembar 2017. godine, spoljnotrgovinska robna razmena je iznosila 35,496 milijardi dolara što je povećanje od 15,1% u odnosu na isti period prethodne godine. Izvoz je iznosio 15,591, a uvoz 19,904 milijardi dolara. Deficit od 4,313 milijardi dolara je za 21,9% veći u odnosu na isti period iz 2016. godine. To bi značilo i da uvoz raste brže od izvoza. Izvoz je za godinu dana porastao za 14,3%, a uvoz za čak 15,8%(Trendovi, 2017, 16).

Ravnoteža u spoljnotrgovinskom bilansu je višestruko bitna za privredu Republike Srbije. Ona pre svega obezbeđuje dugoročnu monetarnu stabilnost preko stabilnosti deviznog tržišta. U kratkom roku kretanje kapitala može izazvati burne promene, ali i u takvim situacijama ravnoteža robne razmene poput sidra čuva stabilnost deviznog kursa i ukupne monetarne situacije. Pored toga ova ravnoteža ukazuje na adekvatnu privrednu strukturu iz perspektive uključenja u međunarodne ekonomske tokove i međunarodnu podelu rada. Konačno, ona otvara mogućnost za ostvarenje viših stopa privrednog rasta. Kako ravnoteža spoljnotrgovinskog bilansa Republike Srbije ne postoji jasno je da je neophodno menjati strukturu privrednih grana koje stvaraju bruto domaći proizvod i robnu strukturu izvoza. Međutim, treba biti svestan i činjenice da više stope rasta podrazumevaju i brži rast uvoza. Zato ovaj problem treba dinamički rešavati što znači da i uvoz i izvoz moraju u narednom periodu rasti, ali da izvoz raste brže od uvoza. Time bi se deficit u robnoj razmeni sa inostranstvom iz godine u godinu smanjivao do trenutka kad bi bila uspostavljena ravnoteža. Pokrivenost uvoza izvozom roba u Republici Srbiji je u periodu januar-novembar 2017, iznosila 78,3% i manja je u odnosu na isti period prethodne godine kada je iznosila 79,4%(RZS, 2017).

Ako pratimo kretanje izvoza i uvoza Republike Srbije, jasne su tendencije rasta. Ali značajno je da raste i pokriće uvoza izvozom što obezbeđuje sve veću monetarnu stabilnost, ali i stvara realnu osnovu za više stope privrednog rasta.

**Tabela 1** Bilans robne razmene sa inostranstvom od 2010. do 2016. u milionima dolara

Godina	Izvoz( u mil. dolara)	Uvoz( u mil. dolara)	Saldo trgovinskog bilansa	Pokrivenost uvoza izvozom(%)
2010.	9795	16470	-6675	59,4
2011.	11779	19862	-8081	59,3
2012.	11226	18923	-7696	59,3
2013.	14610	20550	-5940	71,1
2014.	14845	20601	-5756	72,1
2015.	13379	18210	-4831	73,5
2016.	14883	19247	-4364	77,3

Izvor: Autori, na osnovu podataka RZS

Jasno je da je posle niza godina u kojima je pokrivenost uvoza izvozom rasla, u 2017. godini zabeležen blagi pad. To ne bi bilo zabrinjavajuće da je zabeležena viša stopa rasta. Investicioni zamah pretpostavlja više uvoza opreme i mašina što može pogoršati parametar pokrivenosti uvoza izvozom, ali i doneti više stope rasta. Kako je u Srbiji stopa investiranja relativno niska (18%) jasno se uočava nepovoljno kretanje u robnim tokovima sa inostranstvom.

**Tabela 2** Izvoz robe po sektorima 2010-2016.

Godina	Ukupno	Hrana i žive životinje	Piće i duvan	Sirove materije, osim goriva	Mineralna goriva i maziva	Životinjske i biljne masne	Hemijski proizvodi	Prerađeni proizvodi	Mašine i transportni uređaji	Razni gotovi proizvodi	Nepomenuti proizvodi
2010	9795	1768	232	465	500	144	878	2841	1589	1235	143
2011	11779	2092	274	656	496	201	1002	3481	1961	1510	106
2012	11227	2095	286	560	401	196	909	2573	2545	1552	108
2013	14610	2097	320	652	705	189	1249	2913	4535	1831	120
2014	14845	2367	398	544	554	151	1195	3108	4465	1942	121
2015	13379	2088	441	449	381	157	1131	2871	3896	1762	204
2016	14880	2267	550	493	366	193	1309	3048	4399	1980	278

Izvor: Autori, na osnovu podataka RZS

Strukturne promene na strani izvoza bi trebalo da se kreću u smeru povećanja procentualnog učešća prerađenih i finalnih proizvoda. Druga karakteristika promena u sektoru izvoza bi trebalo da bude povećanje sektora usluga, a treća poboljšanje odnosa razmene što bi bilo potvrda pravog smera strukturnih promena izvoza.

**Tabela 3** Uvoz robe po sektorima 2010-2016.

God.	Ukupno	Hrana i žive životinje	Piće i duvan	Sirovine materije, osim goriva	Mineralna goriva i maziva	Životinjske i biljne masti	Hemijski proizvodi	Prerađeni proizvodi	Mašine i transportni uređaji	Razni gotovi proizvodi	Nepomenuti proizvodi
2010	16470	875	170	681	3254	40	2455	3270	3461	1301	963
2011	19862	1055	198	792	3963	45	2975	3843	4526	1510	954
2012	18923	1104	185	615	3320	51	3135	3478	4533	1356	1146
2013	20550	1207	209	641	3112	69	3168	3560	5628	1565	1393
2014	20601	1330	210	660	2908	60	3084	3712	5572	1606	1457
2015	18210	1143	225	747	2097	52	2732	3293	5075	1336	1511
2016	19247	1123	313	789	1719	52	2828	3460	5424	1467	2071

Izvor: Prikaz autora na osnovu podataka RZS

Već je pomenuto da bi više stope rasta morale biti praćene rastom uvoza, kako opreme i mašina, tako i goriva i repromaterijala. Ali, u srednjem i dugom roku bi u platnom bilansu trebalo da se pokaže fenomen jot krive po kojem je eventualni rast deficita u platnom bilansu u narednom periodu višestruko kompenzovan rastom izvoza i bruto domaćeg proizvoda. Najmanje željeni scenario koji Vlada nikako ne bi smela da dozvoli je da se uštede u budžetu preliju u neproduktivnu potrošnju i uvoz bez ikakvog povratnog efekta na rast i razvoj.

### Aranžman "čuvarkuća"

Politika Međunarodnog monetarnog fonda je u prethodnim decenijama mnogo kritikovana, a u nekim situacijama je dala i katastrofalne rezultate. Setimo se samo primera Argentine iz 2001. (Todorović, Marković, 2013, 259), kada je samo nekoliko meseci nakon pohvala od strane direktora MMF-a i tvrdnje da Argentina treba da svoju priču o rezultatima koje daje stand-by aranžman ispriča celom svetu, ova zemlja doživela jednu od najvećih ekonomskih kriza u svojoj istoriji. Otuda pohvale rezultata stand-by aranžmana sa Republikom Srbijom imaju opor ukus ako se ima u vidu relativno niska stopa rasta bruto domaćeg proizvoda. Pre bi se moglo reći da su u vreme trajanja tog aranžmana samo stvoreni uslovi za postizanje značajnijih ekonomskih rezultata. Jer, restriktivna fiskalna politika nije mogla da bude praćena višim stopama rasta. Novembra 2017. godine, bruto domaći proizvod je bio za 2,1% veći u odnosu na novembar 2016. godine. Neke zemlje u bliskom okruženju su ostvarile skoro 2,5 puta veću stopu rasta. Nakon izgubljene poslednje decenije 20. veka za rast i razvoj, veoma niskih stopa rasta u prvoj deceniji 21. veka i

negativnih stopa rasta zbog globalne finansijske krize, Srbiji su potrebne natprosečne stope rasta. Kako do njih doći?

Rešenje koje je ponudio MMF je aranžman popularno nazvan "čuvarkuća". Originalni naziv ovog aranžmana je Policy Coordination Instrument (PCI) tj. instrument za koordinaciju politike. U pitanju je instrument koji nastaje sredinom 2017. godine. Definiše se kao alat za nefinansiranje koji mogu koristiti sve članice Međunarodnog monetarnog fonda. Ideja je da služi kao signal posvećenosti zemlje reformama i garant stranim investitorima. Uspostavljanje ovog instrumenta je deo šire politike Fonda da jača globalnu mrežu za finansijsku stabilnost. Trajanje aranžmana je predviđeno na prosečne 2 do 3 godine uz to da je minimum 6 meseci a maksimum 4 godine. Ne postoji ograničenje u ponovnom korišćenju ovog aranžmana. Revizija ostvarenih rezultata je na svakih 6 meseci. Ukoliko zemlja zapadne u platnobilansne teškoće moguće je po ubrzanom postupku dobiti potrebna finansijska sredstva uz korišćenje ovog aranžmana. Prema zvaničnim podacima MMF-a, kako se radi o tehničkom aranžmanu, administrativne troškove će snositi razvijene zemlje članice (IMF, 2017).

Aranžman sa MMF-om bi trebalo da pre svega obezbedi poverenje stranih investitora i partnera za zaključivanje poslovnih aranžmana sa firmama iz Srbije. Glavni efekat tog aranžmana bi mogao da bude poboljšanje kreditnog rejtinga Srbije. To bi imalo višestruki značaj za privredni razvoj. Viši kreditni rejting bi dodatno privukao strane investitore koji su samo u 2017. godini u Srbiju plasirali preko 2,6 milijardi dolara investicija (RZS, 2017). U situaciji kada je domaća štednja više nego nedovoljna za finansiranje viših stopa rasta, strani kapital nadomešćuje ovaj nedostajući faktor proizvodnje. Pored toga, viši kreditni rejting smanjuje deo kamatne stope koji se odnosi na rizik zemlje, a naplaćuje iznad referentnih kamatnih stopa (euribor-a). Samim tim krediti za domaće rezidente pojeftinjuju što stimulatивно deluje na domaće investitore. Sadašnja stopa investiranja koja se kreće oko 18% bi trebalo da bude bar 50% veća (preko 25%) za ostvarenje prihvatljivih stopa rasta (preko 5%) To bi značilo da se preko četvrtine novostvorene vrednosti ponovo ulaže u privredu.

Povećanje stranih investicija bi ne samo uvećalo domaći bruto proizvod već i spoljnu trgovinu. Opšte je prihvaćen stav da male zemlje moraju bar 50% GDP-a stvoriti izvozom u cilju obezbeđenja zadovoljavajućih stopa rasta. Time bi bio ostvaren prethodni cilj aranžmana sa MMF-om očuvanje postignutih rezultata na planu monetarne stabilnosti preko stabilnosti deviznog tržišta. Trenutno se devizno tržište Srbije može oceniti kao veoma ranjivo jer je plitko i usko. Relativno male količine transferisanog kapitala mogu izazvati velike procentualne promene ponude i tražnje na deviznom tržištu što ga čini plitkim. Drugi ozbiljan problem je da par firmi i to stranih investicija ima veoma veliko

procentualno učešće u izvozu. Kada se US Steel povukao iz Smedereva, izvoz iz Srbije se smanjio za oko 23%. Skoro isto učešće u izvozu ima i kragujevački Fiat. Tako usko tržište je vrlo ranjivo u odnosu na oscilacije cena na svetskom tržištu čelika ili situaciji na međunarodnom tržištu automobila.

Ako bismo pokušali da rezimiramo: podrška MMF-a aranžmanom "čuvarkuća" vodi ka višem kreditnom rejtingu koji obara kamatne stope, pospešuje domaće i strane investicije i vodi ka višim stopama rasta. Ali, potrebno je da podrška ovim procesima dođe i od institucija. To se pre svega odnosi na restrukturiranje budžeta u korist investicija ili da se bar povećanje GDP-a i uvećanje budžeta većim delom iskoristi za povećanje investicija, a ne potrošnje. Uz stručnu pomoć MMF-a ovaj cilj bi trebalo da se ostvari uz očuvanje monetarne stabilnosti.

Nameću se dva važna pitanja kada je u pitanju ovakav aranžman: da li njime MMF izlazi iz statutom predviđenog delokruga i koji je interes MMF-a da se angažuje ako ne naplaćuje ni kamatu ni trošak rezervacije sredstava? U prethodnom aranžmanu rezervacija 1,2 milijarde dolara kod MMF-a je Srbiju koštalo 2 miliona dolara iako ni cent tih sredstava nije povučen. Prema Statutu MMF-a ova institucija se bavi monetarnim problemima zemalja članica čime stvara uslove za unapređenje razvoja i međunarodne trgovine. Aranžman "čuvarkuća" dobrim delom direktno zadire u probleme rasta i razvoja. Ali, slično tome je MMF iz predviđenih okvira izašao kada je počeo da zaključuje srednjoročne aranžmane iako je bilo predviđeno da samo kratkoročno finansira zemlje članice. Više bi moglo da brine iskustvo i stručnost ljudi iz MMF-a koji se do sada nisu bavili problemima i planovima razvoja. Na neki način bi se ovaj aranžman mogao okarakterisati kao pilot projekat MMF-a koji bi u slučaju pozitivnog ishoda proširio ponudu usluga koje nudi MMF. Ali, treba biti i svestan da Srbija prihvata i rizik koji nosi nepoznanica novog aranžmana sa MMF-om. Zato bi Vlada Srbije mogla da se više osloni na sopstvene stručne snage kojih bez sumnje ima, a od MMF-a prihvatiti ono što odgovara – pozitivnu ocenu i viši kreditni rejting.

MMF u svakom slučaju može pomoći u rešavanju hroničnog problema srpske privrede koji se odnosi na javna preduzeća koja predstavljaju balast višim stopama rasta. Jer, dok se ona subvencionišu iz budžeta državi se vezuju ruke za povećanje javnih investicija, a to je važna karika u ostvarivanju viših stopa rasta. Rešenjem ovog problema bi se automatski izvršilo restrukturiranje budžeta u korist investicija, a otvorio bi se i dodatni prostor za smanjenje javnog duga.

Za MMF bi uspeh programa "čuvarkuća" otvorio novu etapu u razvoju ove institucije. Utisak je da je MMF bio malo klaustrofobično okrenut isključivo monetarnim problemima, ne uzimajući u obzir kako će predložene mere uticati

na rast i razvoj, a pogotovu na životni standard stanovnika zemlje članice. Robovanje monetarnom metodu u rešavanju platnobilansnih problema, a priori stav da je deficit u platnom bilansu isključivo inflatorne prirode i insistiranje na restriktivnoj fiskalnoj i monetarnoj politici bi konačno mogli da budu bar delimično korigovani u pristupu rešavanju monetarnih problema zemlje članice. Jer monetarni problemi ne funkcionišu sami za sebe u zatvorenom sistemu već proističu iz i utiču na realne ekonomske tokove. Rešavanje monetarnih problema je preduslov makroekonomske stabilnosti bez koje nema rasta i razvoja.

### **Institucije za podršku izvoza**

Kao jedan od osnovnih problema organizovanja izvoza navodi se nedostatak kapitala. Brojne institucije su se tokom godina bavile promocijom i podsticajem izvoza u Republici Srbiji. Jedna od njih bila je i SIEPA (Serbia Investment and Export Promotion Agency), čiji je primarni zadatak bio privlačenje stranih investicija, ali i promocija izvoza. Pored ove tu je i AOFI – Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza kao i radna tela formirana u okviru Ministarstva finansija i Razvojne agencije Srbije. SIEPA je formirana 2001. godine, međutim nakon mnogih afera dolazi do njenog gašenja 2013 odnosno 2016. godine. Zamenjuje je Razvojna agencija Srbije koja kreće sa radom 2016. godine. AOFI je zvanična izvozno kreditna agencija Republike Srbije koju je osnovala Republika Srbija posebnim zakonom o AOFI radi podsticanja i unapređenja izvoza i razvoja ekonomskih odnosa sa inostranstvom (Službeni glasnik Republike Srbije br. 61/2005 od 15.07.2005.god.).

AOFI u 2018. godini fokus stavlja na pomoć pri izvozu malim i srednjim preduzećima. Prema podacima kojima se raspolaže u Republici Srbiji veoma je mali procenat izvoznika iz sektora MSP i preduzetnika. On se, u zavisnosti od načina prikupljanja podataka, kreće u rasponu od 4 % do 9%, i po tome smo daleko ispod evropskog proseka, gde je blizu 12% izvoznika u ovom sektoru. Najveće probleme za povećani obim izvoza predstavljaju nedostatak jeftinijih izvora finansiranja i količine robe. Anketa o poslovanju 1.000 preduzeća otkriva da čak 91% malih i srednjih preduzeća i preduzetnika ne izvozi. Od malog broja porodičnih preduzeća koja izlaze na strana tržišta, dve trećine njih stiže samo do bivših jugoslovenskih republika, rezultati su istraživanja projekta za bolje uslove poslovanja (AOFI, 2017) Prema procenama, da bi firma iz ovog sektora izvozila, neophodno je da ostvari godišnji obrt od 200.000 do 250.000 evra. Za ostvarenje ovog cilja neophodna su i dodatna ulaganja u opremu i mašine kao i „jeftiniji“ izvori finansiranja za trajna obrtna sredstva. U okviru Razvojne agencije Srbije postoje i programi učešća na međunarodnim sajmovima i

subvencionisanje učešća privrednih subjekata kao vid promocije i pospešivanja izvoza.

Nedovoljan broj institucija koje se bave promocijom i finansiranjem izvoza kao i oskudna sredstva kojima one raspolažu evidentna su prepreka ostvarenju boljih rezultata na ovom polju. Pored promocije i podsticaja malih i srednjih preduzeća potrebno je pokrenuti sistemski proces reindustrijalizacije i revitalizacije velikih korporacija, kako bi izvoz dostigao željeni nivo. Takođe nedostatak krovne, načelne strategije razvoja Republike Srbije koja se godinama unazad ne usvaja predstavlja dodatni problem. Ukidanje jednih i dolazak na scenu drugih institucija stranim investitorima kao i domaćim privrednicima ukazuje na nestabilnost tržišta i spoljnotrgovinske politike. Stabilnost institucija čuva i unapređuje sistem.

### **Zaključak**

Činjenica da je u budžetu Republike Srbije u 2017. godini ostvaren suficit daje nadu da će se pozitivni trendovi na planu javnih finansija preneti i na monetarne i realne ekonomske tokove. Na tom putu bi naredni koraci morali da budu očuvanje postignutih rezultata, dalje poboljšanje tih makroekonomskih performansi, ali i okretanje problemima privrednog rasta i razvoja. Pomoć MMF-a sa kojim je istekao trogodišnji aranžman bi se zato sastojala u davanju pozitivnih ocena koje bi omogućile postizanje boljeg kreditnog rejtinga Srbije u međunarodnim finansijama. To bi ujedno značilo i smanjenje rizika i kamatnih stopa koje bi bile podsticaj novim investicijama.

Centralnu poziciju u budućem razvoju bi definitivno trebalo da preuzme spoljna trgovina, pre svega izvoz. Smanjenje deficita u robnoj razmeni sa inostranstvom bi donelo dugoročnu monetarnu stabilnost preko stabilnosti deviznog tržišta, ali i uvećanje bruto domaćeg proizvoda preko spoljnotrgovinskog multiplikatora. Ovaj proces se mora shvatiti dinamički jer bi on podrazumevao i drastičan rast uvoza koji prati više stope privrednog rasta. A da bi izvoz u takvoj dinamici rastao brže od uvoza neophodna je snažna institucionalna podrška kako investitorima, tako i izvoznicima.

### **Reference**

1. AOFI - <http://www.aofi.rs/wp-content/uploads/2014/01/Program-poslovanja-za-2018.-godinu.pdf> (pristupljeno 20.02.2018.)
2. Krugman, P. R., & Obstfeld, M. (2009). *International economics: Theory and policy*. Boston: Pearson Addison-Wesley.

3. Marković I., Todorović M.,(2017), Spoljnotrgovinsko i carinsko poslovanje, Ekonomski fakultet Niš,
4. Mesečni statistički bilten 11/2017 (2018), Republika Srbija, Republički zavod za Statistiku, Beograd 2018, ISSN 2217-2092
5. MMF - <https://www.imf.org/en/About/Factsheets/Sheets/2017/07/25/policy-coordination-instrument> (pristupljeno 20.02.2018.)
6. RAS - <http://ras.gov.rs/kreiraj-zivot/otvoreni-pozivi-konkursi/javni-poziv-za-ucesce-u-programu-promocije-izvoza> (pristupljeno 20.02.2018.)
7. Statistički godišnjak Republike Srbije, Republički zavod za Statistiku, 2016
8. Todorović M., Marković I., (2013), Međunarodna ekonomija, Ekonomski fakultet Niš
9. Trendovi (2017), Republika Srbija, Republički zavod za Statistiku, decembar 2017., ISSN 1820-1148

## STRUCTURAL CHANGES IN FOREIGN TRADE IN FUNCTION OF GROWTH AND DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF SERBIA

Considering the characteristics of the foreign trade of the Republic of Serbia, alongside the chronic deficit, its unfavorable structure is evident. The support of the IMF, which has been achieved so far through monetary arrangements in the form of withdrawing or reserving the funds, is changing and requires new forms of cooperation, so far unknown in the world. Numerous institutions are engaged in the promotion and encouragement of exports, but their performance is questionable. The changes are inevitable. In front of us there is a new IMF arrangement called "house-saver". After fiscal consolidation, it is necessary that the next budget of the Republic of Serbia is developmental and in line with that, some structural changes in the foreign trade are needed with the goal of growth and development of the economy. The basis for future development lies in foreign trade, or more specifically exports. Strong export leads to stability in the foreign exchange market, which contributes to monetary stability, the reduction of the deficit, and ultimately the increase in GDP.

**Keywords:** foreign trade, structural change, economic development





# SPOLJNOEKONOMSKA NERAVNOTEŽA U REPUBLICI SRBIJI I OKRUŽENJU: STANJE I TRENDOVI

Tijana Tubić Ćurčić\*, Nenad Janković\*\* i Nenad Stanišić\*\*\*

Uopšteno govoreći, rezultati ekonomske tranzicije i strukturnih reformi u zemljama Zapadnog Balkana i dalje se mogu smatrati nezadovoljavajućim. Iako se u poslednje vreme beleži pozitivan trend u privrednoj aktivnosti ovih zemalja, postojeći i prognozirani nivo rasta je ispod nivoa pre globalne finansijske krize i nedovoljan za smanjivanje jaza u životnom standardu između regiona i EU. Da bi se obezbedio održivi rast, neophodno je da zemlje Zapadnog Balkana smanje eksternu i fiskalnu neravnotežu sa kojom se konstantno suočavaju. Trebalo bi obezbediti stabilan priliv kapitala u razmenjive sektore kako bi se povećala izvozna konkurentnost i izvozni prihodi, što predstavlja glavni mehanizam za smanjivanje tereta spoljnog duga i finansiranje održivog deficita tekućeg računa u narednim godinama.

**Ključne reči:** spoljnoekonomska neravnoteža, tekući bilans, ekonomski rast, dvostruki deficit, Zapadni Balkan

## Uvod

Tokom devedesetih godina, region Zapadnog Balkana se suočavao sa razarajućim konfliktima, međunarodne i unutrašnje prirode, što je prolongiralo prelazak na tržišnu i kapitalističku privredu i uslovalo pad ekonomske aktivnosti i životnog standara. Nakon "izgubljene decenije", zemlje regiona su 2000. godine otpočele ekonomske i institucionalne reforme. Zemlje u regionu, kao relativno male i slabo razvijene ekonomije su još na početku tranzicionog procesa prepoznale značaj veće integracije u svetsku i evropsku privredu, te se proces transformacije od centralno planske ka tržišnoj privredi odvija uporedo sa procesom evrointegracija.

Odabrani koncept ekonomske tranzicije zahtevao je brzu liberalizaciju ekonomskih tokova sa inostranstvom. Liberalizacija vodi efikasnijoj alokaciji i upotrebi resursi budući da se nacionalna privreda izlaže disciplini svetskog tržišta i uticaju savremene tehnologije. Iz tog razloga se očekuje da veća

---

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

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

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

otvorenost vodi većim stopama rasta u zemljama u razvoju. Međutim, brza liberalizacija uvoza može prouzrokovati eksterne probleme i dislokacije u privredi, ukoliko nije praćena povećanjem konkurentnosti i unapređenjem izvoza. To je dokazano i na primeru evropskih tranzicionih ekonomija. Brza liberalizacija se pokazala kao dobra u zemljama koje su uspele da povećaju konkurentnost, izvoz i BDP kroz uspešnu privatizaciju i privlačenje stranih direktnih investicija u industrijski sektor. S druge strane, tranzicija nije dala dobre rezultate u zemljama koje nisu uspele da razviju industriju i povećaju izvoz, a liberalizacija se pokazala pogubnom za domaću privredu. U tu grupu zemalja spadaju zemlje regiona. Struktura investicija u zemljama Zapadnog Balkana je bila drugačija u poređenju sa zemljama centralne i istočne Evrope (CIE). Za razliku od stranih investicija u zemljama CIE koje su doprinele restrukturiranju brojnih industrijskih grana, ovo se desilo u znatno manjoj meri u zemljama regiona, budući da je najveći deo uložen u sektor usluga. Sve to uslovalo je pojavu i intenziviranje spoljnoekonomskih neravnoteža u regionu, kao i zaostajanje za zemljama članicama Evropske unije.

Imajući u vidu prethodno navedeno, predmet istraživanja u ovom radu odnosi se na analizu spoljnoekonomske neravnoteže u Republici Srbiji i zemljama u okruženju (Bosna i Hercegovina, Makedonija, Crna Gora i Albanija). Saglasno opredeljenom predmetu, osnovni cilj rada jeste utvrđivanje pojava oblika spoljnoekonomske neravnoteže u Republici Srbiji i zemljama u okruženju. Osim toga, cilj rada je da se ispita veza između deficita tekućeg računa i fiskalnog deficita, odnosno analiza tzv. dvostrukog deficita.

Struktura rada, pored uvodnih i zaključnih razmatranja sastoji se iz četiri međusobno povezana dela. *Prvi deo rada* analizira ekonomski rast u zemljama Zapadnog Balkana. *Drugi deo* rada razmatra obim eksterne neravnoteže kroz analizu otvorenosti ekonomija Zapadnog Balkana, salda spoljnotrgovinskog i tekućeg računa i održivosti spoljnog duga. U *trećem delu rada* će biti analizirani fiskalni bilans i njegova održivost. Na kraju, *četvrti deo rada* posvećen je objašnjenju dvostrukog deficita, odnosno vezi između deficita tekućeg računa i fiskalnog deficita.

## **Ekonomski rast u zemljama Zapadnog Balkana**

Zemlje Zapadnog Balkana od početka 21. veka prolaze kroz značajnu ekonomsku transformaciju. Uprkos reformama preduzetim nakon političkih i ekonomskih nestabilnosti tokom 90-ih godina, zemlje ovog regiona i dalje zaostaju za zemljama članicama EU. Jedno od važnijih pitanja sa kojim se suočavaju jeste kako postići održiv rast koji će obezbediti prosperitet na duži vremenski period. U Tabeli 1 su prikazane stope rasta realnog BDP-a u

zemljama Zapadnog Balkana u periodu 2013-2017., kao i prognozirani rast za 2018. i 2019. godinu. Tokom prethodnih pet godina stope rasta su bile niske. Ekonomije Zapadnog Balkana su u 2017. godini ostvarile rast BDP od 2,6%, što je manje u odnosu na 2016. godinu kada je rast iznosio 2,9%. Srednjoročni ekonomski izgledi za Zapadni Balkan su pozitivni. Prognozira se regionalni rast BDP od 3,3% u 2018. i 3,6% u 2019. godini. Rast bi trebalo da bude podstaknut većom privatnom potrošnjom, većim investicijama i izvozom. Kako se navodi u izveštaju Svetke banke (2018), potrebno je da zemlje Zapadnog Balkana preusmere potrošnju na investicije u fizički i ljudski kapital u cilju ubrzanja rasta. Takođe, potrebno je smanjenje fiskalnih i eksternih neravnoteža u regionu, kao i nastavak sprovođenja strukturnih reformi (World Bank, 2017).

Iako se beleži pozitivan trend u privrednoj aktivnosti zemalja Zapadnog Balkana, postojeći i prognozirani nivo rasta je ispod nivoa pre globalne finansijske krize i nedovoljan za smanjivanje jaza u životnom standardu između regiona i EU. Zemljama Zapadnog Balkana biće potrebno šezdeset godina da dostignu nivo prihoda Evropske unije ukoliko nastave da rastu prosečnom brzinom ostvarenom između 1995. i 2015. godine (World bank, 2017). Kako se navodi u studiji Evropske investicione banke (Berthomieu, Cingolani & Ri, 2016) neophodan je rast regiona od najmanje 6%, a EU15 od 1% kako bi se dostigao životni standard razvijenih zemalja EU. Veći stepen ekonomske saradnje između zemalja Zapadnog Balkana mogao bi biti jedan od važnih pokretača ekonomskog rasta u narednim godinama (Levitin & Sanfey, 2018).

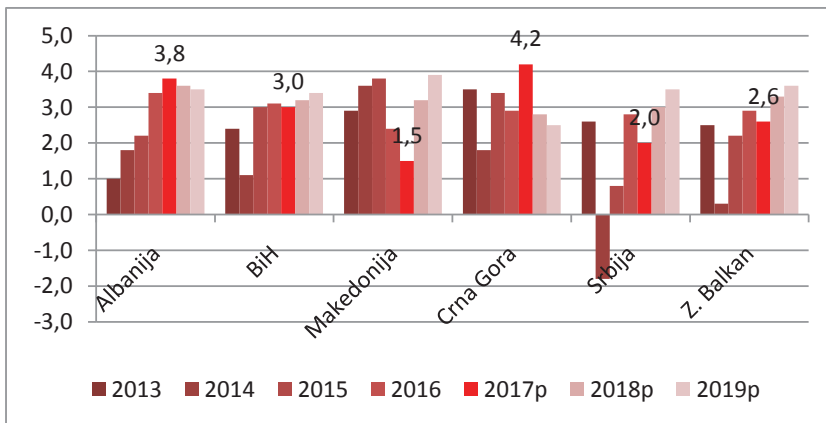
**Tabela 1** Rast realnog BDP (%) u zemljama Zapadnog Balkana

	2013	2014	2015	2016	2017	2018p	2019p
Albanija	1.0	1.8	2.2	3.4	3.8	3.6	3.5
BiH	2.4	1.1	3.0	3.1	3.0	3.2	3.4
Makedonija	2.9	3.6	3.8	2.4	1.5	3.2	3.9
Crna Gora	3.5	1.8	3.4	2.9	4.2	2.8	2.5
Srbija	2.6	-1.8	0.8	2.8	2.0	3.0	3.5
Z. Balkan	2.5	0.3	2.2	2.9	2.6	3.3	3.6

Izvor: World Bank

U periodu 2013-2017, najveći kumulativni rast ostvarila je Crna Gora 15,8%, Makedonija 14,2%, BiH 12,6% i Albanija 12,2%. Sa kumulativnim rastom od 6,4% Srbija se nalazi na poslednjem mestu. Na Slici 1 se vidi da je od posmatranih pet zemalja u 2017. godini najveći rast realnog BDP-a od 4,2% imala Crna Gora, slede Albanija i BiH sa rastom od 3,8% i 3% BDP-a. Nakon Makedonije, rast Srbije je najsporiji u regionu. U Srbiji je u 2017. godini nastavljen pozitivan trend privredne aktivnosti (rast od 2%), ali delimično usporen u odnosu na 2016. godinu. Usporavanje rasta BDP-a uzrokovano je

nepovoljnim agrometeorološkim uslovima i posledično padom poljoprivredne proizvodnje kao i nepovoljnim kretanjima elekto-energetskog sektora početkom godine. U Srbiji uprkos rastu izvoza, povećana tražnja za uvozom energije i intermedijarnih proizvoda uticala je da neto izvoz uspori u 2017. godini rast za 0,9%. Glavni pokretač rasta Srbije od 3.3% u 2018. godini i 3,6% u 2019. godini trebalo bi da budu investicije u izvozno orijentisane sektore. Uz investicije, veća potrošnja i oporavak poljoprivredne proizvodnje bi takođe trebalo da podstaknu rast.



**Slika 1** Rast realnog BDP (%) u zemljama Zapadnog Balkana

Izvor: World Bank

## Održivost spoljnoekonomske neravnoteže u zemljama Zapadnog Balkana

Otvorenost jedne ekonomije utiče na održivost spoljnoekonomske neravnoteže. U slučaju veće otvorenosti ekonomije, koja je rezultat rasta izvoza koji obezbeđuje neophodne prihode za servisiranje duga prema inostranstvu, problem održivosti i finansiranja deficita tekućeg računa je znatno manji, nego u slučaju kada je rast otvorenosti podstaknut rastom uvoza. U Tabeli 2 je prikazan udeo robnog izvoza ekonomija Zapadnog Balkana u BDP-u, u periodu od 2013. do 2017. godine, kao i prognozirani udeo u 2018. i 2019. godini. Na Zapadnom Balkanu udeo izvoza robe u BDP-u raste tokom posmatranog perioda i u proseku iznosi oko 30% što je značajno ispod proseka tranzicionih ekonomija slične veličine koje su članice Evropske unije (oko 80% BDP-a). Ovaj podatak svedoči o velikoj uveznoj zavisnosti zemalja u regionu i neophodnosti povećanja robnog izvoza kako bi se obezbedio održiv rast deviznog priliva koji će biti dovoljan za uredno servisiranje obaveza prema inostranstvu i plaćanje

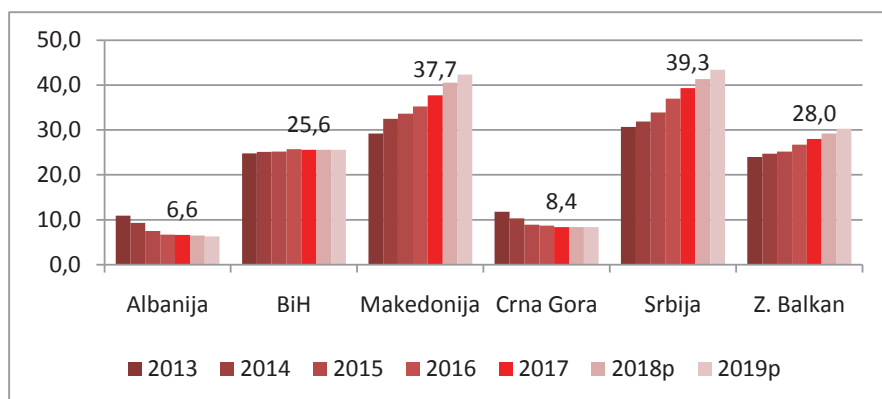
potrebnog uvoza. Prema prognozama Svetske banke, u narednim godinama očekuje se porast izvoza koji će biti rezultat većih stopa rasta u Evropi i EU, glavnim spoljnotrgovinskim partnerima zemalja u regionu.

**Tabela 2** Izvoz robe (% BDP) u zemljama Zapadnog Balkana

	2013	2014	2015	2016	2017	2018p	2019p
Albanija	10.9	9.3	7.5	6.7	6.6	6.5	6.3
BiH	24.8	25.1	25.2	25.7	25.6	25.6	25.6
Makedonija	29.2	32.5	33.6	35.2	37.7	40.5	42.3
Crna Gora	11.8	10.3	8.9	8.7	8.4	8.4	8.4
Srbija	30.7	31.9	33.9	37.0	39.3	41.3	43.4
Z. Balkan	24.0	24.7	25.2	26.7	28.0	29.2	30.3

Izvor: World bank

Od ekonomija u okruženju, srpska privreda je najotvorenija, odnosno ima najveći udeo izvoza u BDP-u (Slika 2). Tokom posmatranog perioda udeo izvoza u BDP-u imao je tendenciju rasta, a rastući trend očekuje se i u narednim godinama. Prema studiji koju je sprovedla Evropska komisija, porast izvoza rezultat je veće tražnje srpskih trgovinskih partnera u EU i većih stranih direktnih ulaganja u razmenjiv sektor, odnosno prerađivačku industriju (European Commission, 2017, 136). Uprkos rastu izvoza u prethodnom periodu, u 2017. godini srpski izvoz činio je svega 39,3% BDP-a. Najzatvorenija ekonomija u okruženju jeste Albanija sa prosečnim udelom izvoza u BDP-u od oko 8% u posmatranom periodu, sledi Crna Gora sa prosečnih oko 10% udela izvoza u BDP-u.



**Slika 2** Sklonost izvozu u zemljama Zapadnog Balkana

Izvor: World bank

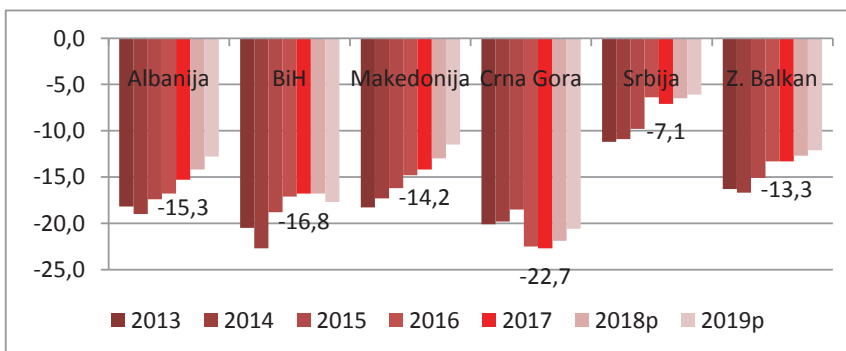
Uprkos povećanju izvoza u prethodnim godinama Zapadni Balkan ima negativan saldo spoljnotrgovinskog bilansa, budući da su stope rasta uvoza veće od stopa rasta izvoza. U Tabeli 3 prikazana je vrednost spoljnotrgovinskog bilansa kao procenta BDP-a Srbije i zemalja u regionu u periodu od 2013. do 2017. godine kao i prognozirani saldo za 2018. i 2019. godinu. Prosečna vrednost u posmatranom periodu je iznosila oko 15%. Prema prognozama Svetske banke u narednim godinama deficit će imati tendenciju smanjenja.

**Tabela 3** Spoljnotrgovinski bilans (% BDP) u zemljama Zapadnog Balkana

	2013	2014	2015	2016	2017	2018p	2019p
Albanija	-18.2	-19.0	-17.4	-16.8	-15.3	-14.2	-12.8
BiH	-20.5	-22.7	-18.8	-17.1	-16.8	-16.8	-17.7
Makedonija	-18.3	-17.3	-16.2	-14.8	-14.2	-13.0	-11.5
Crna Gora	-20.1	-19.8	-18.5	-22.5	-22.7	-21.9	-20.6
Srbija	-11.2	-10.9	-9.8	-6.4	-7.1	-6.5	-6.1
Z. Balkan	-16.3	-16.7	-15.1	-13.3	-13.3	-12.7	-12.1

Izvor: World bank

Posmatrano po zemljama, u 2017. godini je došlo do smanjenja deficita u Albaniji, Bosni i Hercegovini i Makedoniji, a povećanja u Crnoj Gori i Srbiji (Slika 3). U Srbiji je nakon tri uzastopne godine smanjenja spoljnotrgovinskog deficita, u 2017. godini deficit povećan za 0,7% BDP usled povećanog uvoza energije i intermedijarnih proizvoda. U 2018. i 2019. se prognozira smanjenje deficita. Smanjenje deficita u Makedoniji za 0,6% i Bosni i Hercegovini za 0,3% posledica je bržeg rasta robnog izvoza u odnosu na uvoz. Uprkos uspešnoj turističkoj sezoni, u Crnoj Gori izvoz je na niskom nivou. Nasuprot tome, povećanje potrošnje i intermedijarna dobra koja se koriste za izgradnju autoputa Bar-Boljare nastavljaju da stimulišu uvoz (World bank, 2017).



**Slika 3** Saldo spoljnotrgovinskog bilansa u Srbiji i zemljama u okruženju

Izvor: World bank

Tekući bilans jedan je od ključnih pokazatelja trenutnih i budućih performansi jedne ekonomije. Takođe, osnovni je indikator narastajućih eksternih neravnoteža i primarni kanal transmisije globalnih makro-finasijskih šokova, u uslovima intenzivnih i volatilnih kapitalnih tokova. U Tabeli 4 je prikazana vrednost tekućeg računa izražena u procentima BDP-a u periodu od 2013. do 2017. godine, kao i očekivani deficit u 2018. i 2019. godini. Deficit tekućeg računa ne mora da bude sam po sebi loš. Ukoliko se ta sredstva koriste na pravi način i usmeravaju u produktivne domaće investicione projekte koji će biti pokriveni na osnovu prihoda koji će se ostvariti u narednom periodu, deficit može predstavljati znak da dolazi do strukturnih promena, što će biti omogućeno uz priliv kapitala (pre svega opreme) i investicija od kojih se u narednom periodu može očekivati značajna stopa ekonomskog rasta i sustizanje razvijenijih zemalja (*catching up* proces – koji podrazumeva visoke iznose produktivnih investicija, ali bez prevelikog ugrožavanja eksterne ravnoteže). Tokom posmatranog perioda region Zapadnog Balkana beleži visok deficit tekućeg računa. U svim godinama prosečni deficit je iznad teorijski dozvoljene granice od 5% BDP-a, što može dovesti u pitanje njegovu održivost imajući u vidu stanje u regionu. Međutim, savremeni uslovi poslovanja, sve veća integrisanost finansijskih tržišta i uključenost i nerazvijenih zemalja u svetske finansijske tokove su uticali da se ta granica relativizuje. Činjenica je da postoje brojni primeri zemalja koje su tokom dužeg vremenskog perioda održavale i finansirale velike deficite tekućeg računa, uz zadovoljavajuće stope privrednog rasta i izbegavanje platnobilansne krize. Jednostavno, sredstva su korišćena na pravi način. Pri tome, zbog kvalitetnijih institucija, dubljeg i likvidnijeg finansijskog tržišta, raznovrsnije realne ekonomije i sposobnosti (mogućnosti) da se izdaju obveznice u sopstvenoj valuti, deficit tekućeg računa znatno je lakše održavati u razvijenim zemljama, odnosno deficit tekućeg računa će biti održiv u onoj meri i u onim rokovima za koje poverioci veruju da može biti održiv. (Janković, 2015, 117). Kod zemalja Zapadnog Balkana problem predstavlja činjenica da je deficit tekućeg računa uglavnom determinisan deficitom u spoljnotrgovinskom bilansu, a ne u bilansu primarnog dohotka, a takav deficit je manje održiv. Visoki spoljnotrgovinski deficiti ukazuju na postojanje ozbiljnih problema u konkurentnosti sa kojima se region suočava (Ismaili-Muharremi, 2015). Gabrisch (2015, 31-52) navodi ograničavanje rasta nadnica kao preduslov za poboljšanje konkurentnosti i održavanja deficita tekućeg računa na održivom nivou. U 2017. godini prosečni deficit iznosio je 6,1% BDP-a i uvećan je za 0,6 procentnih poena u odnosu na 2016. godinu. Prognozira se da će na približnom nivou biti i u naredne dve godine.

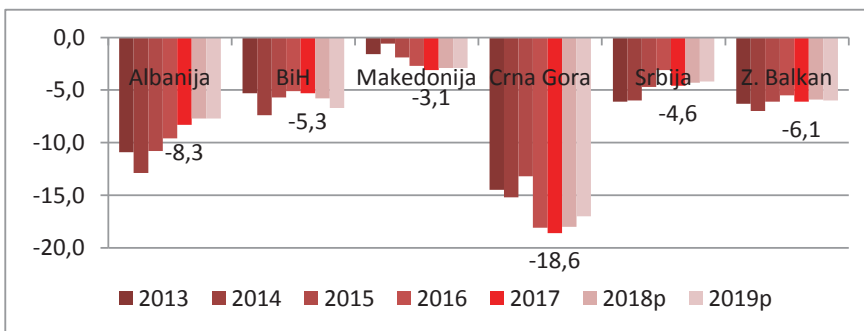


**Tabela 4** Tekući bilans (% BDP) u zemljama Zapadnog Balkana

	2013	2014	2015	2016	2017	2018p	2019p
Albanija	-10.9	-12.9	-10.8	-9.6	-8.3	-7.7	-7.7
BiH	-5.3	-7.4	-5.7	-5.1	-5.3	-5.8	-6.7
Makedonija	-1.6	-0.6	-1.9	-2.7	-3.1	-2.9	-2.9
Crna Gora	-14.5	-15.2	-13.2	-18.1	-18.6	-18.0	-17.0
Srbija	-6.1	-6.0	-4.7	-3.1	-4.6	-4.3	-4.2
Z. Balkan	-6.3	-7.0	-6.1	-5.5	-6.1	-5.9	-6.0

Izvor: World bank

Sa Slike 4 se uočava da od posmatranih zemalja najveći i najneodrživiji deficit tekućeg računa ima Crna Gora. Deficit u Crnoj Gori je imao tendenciju rasta tokom posmatranih godina, povećan je sa 14,5% u 2013. godini na 18,6% BDP u 2017. godini. U 2017. u odnosu na 2016. godinu zemlje regiona su imale veoma male promene u deficitu tekućeg računa (manje od 0,5% BDP-a), sa izuzetkom Albanije i Srbije. U Albaniji deficit je smanjen za 1,3% BDP-a u 2017. godini, čemu je doprinelo smanjenje trgovinskog deficita i veći priliv doznaka (World Bank, 2017). Nasuprot Albaniji, u Srbiji deficit tekućeg bilansa je povećan za 1,5% BDP, sa 3,1% BDP u 2016. na 4,6% BDP u 2017 godini. Rast učešća deficita tekućeg bilansa u BDP-u posledica je šokova u poljoprivrednom i energetskom sektoru i većeg uvoza kapitalnih dobara i repromaterijala (NBS, 2018). Tačnije, deficit tekućeg bilansa rezultat je rasta deficita u robnoj razmeni za 2,6% BDP i rasta deficita po osnovu primarnog dohotka za 1,1% BDP. Deficit bi bio još veći da nije došlo do rasta suficita po osnovu sekundarnog dohotka od 0,4% BDP (FREN, 2018).

**Slika 4** Vrednost tekućeg bilansa kao % BDP u zemljama Zapadnog Balkana

Izvor: World bank

Upotreba inostrane štednje i zaduživanje u cilju finansiranja domaće potrošnje smatraju se jednim od uzroka eksterne neravnoteže. U zemljama

Zapadnog Balkana deficit tekućeg računa finansira se uglavnom zaduživanjem u inostranstvu, čime se premošćava razlika između manje domaće štednje i većih investicija. Međutim, problem nastupa ukoliko se strana sredstva ne koriste za izgradnju produktivnih kapaciteta, jer se umanjuje sposobnost zemlje da servisira dug, a može doći i do nesolventnosti čime se dovodi u pitanje održivost deficita. Ovaj problem može se eliminisati stabilnim prilivom dugoročnog kapitala u obliku stranih direktnih investicija u razmenjive sektore koji bi obezbedio povećanje izvozne konkurentosti i izvoznih prihoda. Međutim, potrebno je biti obazriv i sa ovim vidom finansiranja deficita, obzirom da problem može da nastupi u slučaju repatrijacije profita i eventualnog povlačenja kapitala (Kovačević, 2017, 97-112).

Odnos između spoljnog duga i BDP je osnovni indikator eksterne solventnosti. Smanjenje ovog indikatora je znak da stopa rasta BDP-a raste brže od stope rasta spoljnog duga, čime se poboljšava sposobnost otplate dugova i obrnuto, porast vrednosti ovog indikatora govori da stopa rasta zaduživanja raste brže od stope rasta BDP-a, pri čemu porast vrednosti ovog indikatora iznad propisanih granica ukazuje na moguće probleme sa solventnošću zemlje i povećava rizik pojave teškoća u otplati dugova (Janković, 2015, 118). Deficit tekućeg računa smatra se održivim ukoliko se odnos spoljnog duga i BDP-a ne povećava.

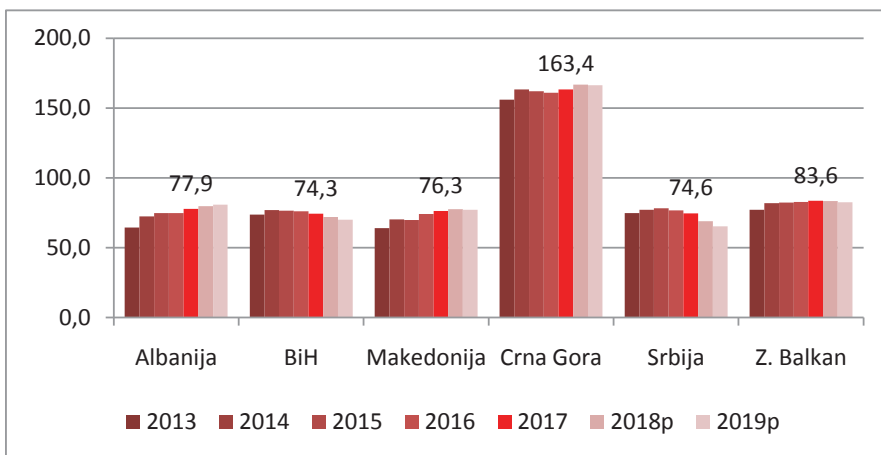
U Tabeli 5 je prikazan odnos spoljnog duga i BDP-a u zemljama Zapadnog Balkana u periodu od 2013. do 2017. godine i prognozirani spoljni dug kao procenat BDP u 2018. i 2019. godini. Udeo spoljnog duga u BDP u zemljama Zapadnog Balkana rastao je u posmatranom periodu i blizu je ulaska u zonu prezaduženosti (80% BDP prema kriterijumima Svetske banke). Ulaskom u zonu prezaduženosti otežan bi bio pristup međunarodnom tržištu kapitala, te bi se zemlje Zapadnog Balkana suočile sa teškoćama u otplati duga, što bi vodilo niskim stopama rasta BDP-a. Stoga, cilj regiona jeste privlačenje većeg obima stranih direktnih investicija, imajući u vidu da su pogodnije od stranih zajmova zato što ne postoji obaveza servisiranja duga.

**Tabela 5** Spoljni dug (% BDP) u zemljama Zapadnog Balkana

	2013	2014	2015	2016	2017	2018p	2019p
Albanija	64.4	72.4	74.7	74.7	77.9	79.8	80.8
BiH	73.8	76.9	76.6	76.2	74.3	72.1	70.0
Makedonija	64.0	70.3	69.9	74.1	76.3	77.5	77.1
Crna Gora	155.9	163.4	161.9	160.9	163.4	166.7	166.3
Srbija	74.8	77.1	78.3	76.7	74.6	68.9	65.3
Z. Balkan	77.2	81.9	82.4	82.7	83.6	83.5	82.6

Izvor: World bank

U 2017. godini je došlo do povećanja udela spoljnog duga u BDP-u u Albaniji, Crnoj Gori i Makedoniji, dok je u Srbiji i Bosni i Hercegovini smanjen udeo (Slika 6). Sa učešćem spoljnog duga u BDP-u od 163,4% u 2017. godini, kao i u svim prethodnim godinama Crna Gora spada u grupu prezaduženih zemalja. U ostalim ekonomijama regiona udeo spoljnog duga u BDP je na približno istom nivou. U posmatranom periodu u Srbiji je prosečan udeo spoljnog duga u BDP iznosio oko 76%. Glavni pokretač privrednog rasta u Srbiji poslednjih godina bio je rast zaduživanja u inostranstvu. Istovremeno, sa privrednim rastom srpska privreda je postala opterećena spoljnotrgovinskim deficitom i problemima u servisiranju duga. Imajući u vidu nisku polaznu osnovu na početku tranzicionog perioda u Srbiji i činjenicu da je nizak nivo kreditne aktivnosti ograničavao investicije ne iznenađuje da je spoljni dug dugo imao brži rast u odnosu na rast BDP (Hrustić, 2011). Od 2015. godine udeo spoljnog duga u BDP ima tendenciju smanjenja i takav trend se očekuje i u narednom periodu.



Slika 6 Spoljni dug (% BDP) u zemljama Zapadnog Balkana

Izvor: World bank

### Fiskalna održivost u zemljama Zapadnog Balkana

Da bi se obezbedio održivi rast, zemlje Zapadnog Balkana uz smanjenje eksterne neravnoteže, moraju da smanje i fiskalnu neravnotežu. Stoga, je obezbeđenje fiskalne održivosti prioritet za sve zemlje Zapadnog Balkana. Tabela 7 prikazuje vrednost fiskalnog bilansa kao procenat BDP-a u periodu od 2013.do 2017. godine i prognozirane vrednosti za 2018. i 2019. godinu. Region

Zapadnog Balkana tokom posmatranog perioda ostvaruje fiskalni deficit, ali je on od 2016. ispod granice propisane mاستrihtskim kriterijumima (3% BDP) .

**Tabela 7** Fiskalni bilans (% BDP) u zemljama Zapadnog Balkana

	2013	2014	2015	2016	2017	2018p	2019p
Albanija	-5.1	-6.0	-4.9	-1.8	-2.0	-2.0	-1.5
BiH	-2.1	-2.0	0.7	1.0	-1.5	-0.2	0.9
Makedonija	-4.0	-4.2	-3.4	-2.6	-3.0	-2.7	-2.2
Crna Gora	-4.6	-3.1	-7.3	-3.1	-3.9	-1.6	0.2
Srbija	-5.6	-6.6	-3.7	-1.3	0.3	-0.2	-0.2
Z. Balkan	-4.0	-4.1	-3.3	-1.4	-2.0	-1.5	-0.9

Izvor: World bank

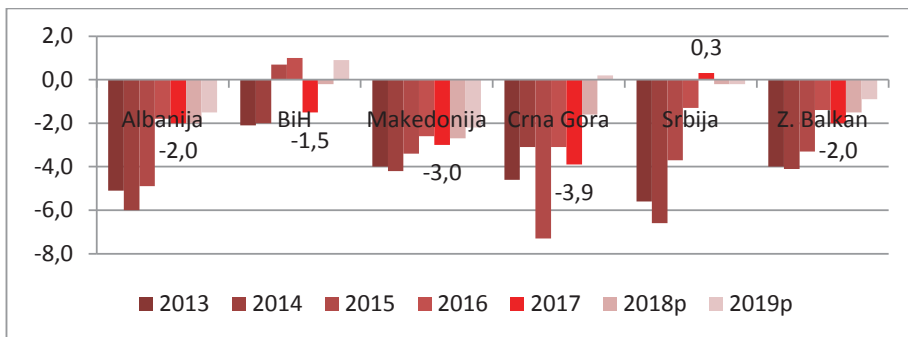
Sve zemlje regiona, osim Srbije u 2017. godini su zabeležile rast fiskalnog deficita jer javne investicije koje stimulišu rast nisu praćene smanjenjem tekućih troškova (Slika 7). Krajem 2014. godine, Srbija je započela program fiskalne konsolidacije tako da je od ogromnog fiskalnog deficita u 2014. godini (6,6% BDP), uspela da stigne u 2017. godini do strukturno uravnoteženog budžeta ostvarujući suficit u fiskalnom bilansu od 0,3% BDP. Ovo je prvi zabeleženi suficit od 2005. godine. Fiskalni suficit je nastao kao rezultat veće naplate poreza i smanjenja rashoda na plaćanje kamata i javne investicije (World bank, 2018). Međutim, sprovedena fiskalna konsolidacija u Srbiji osim neospornih dostignuća ima i brojne nedostatke koji se ogledaju u većem oslanjanju na povećanje prihoda nego na uštede i izostanku reformi. Za 2018. i 2019. godinu je prognoziran fiskalni deficit od 0,2% BDP-a, koji će biti posledica porasta javnih investicija, odmerenog povećanja plata i penzija i smanjenja nameta na rad (NBS, 2018).

Kako se navodi u studiji koju je sproveo Fiskalni savet Republike Srbije (Petrović, Brčerević & Minić, 2018, 4) neophodno je da se dobar fiskalni rezultat "zaključa" u narednom periodu, odnosno da izbalansirani fiskalni rezultat postane normalnost u narednih pet do sedam godina iz nekoliko razloga: prvo, budžet mora da bude izbalansiran najmanje pet godina kako bi javni dug pao ispod 50% BDP, drugo, zbog brojnih fiskalnih rizika koji mogu ugroziti javne finansije i na kraju, izbalansiran budžet podsticajan je za ubrzanje privrednog rasta i povećanje investicione aktivnosti.

## Dvostruki deficit u zemljama Zapadnog Balkana

Savremeni uslovi poslovanja otvorenost jedne ekonomije nameću kao neminovnost. Naravno, pored toga velikog uticaja će imati i veličina zemlje, stepen njene razvijenosti i njen geografski položaj. Zemlje Zapadnog Balkana su

relativno male i nedovoljno razvijene tako da moraju biti okrenute međunarodnom tržištu. Već analizirani podaci (izvoz i spoljnotrgovinski deficit kao % BDP-a) pokazuju da stepen otvorenosti zemalja Zapadnog Balkana raste. Ono što nije dobro je što se taj rast u većoj meri bazira na rastu uvoza (konstantno prisutan spoljnotrgovinski deficit u posmatranom periodu), odnosno na još uvek nedovoljno velikom rastu izvoza (prosečno u svim zemljama Zapadnog Balkana izvoz predstavlja oko 30% BDP-a, za razliku od tranzicionih zemalja koje su već članice EU (tamo je oko 80% BDP-a)). Na neki način, ovi podaci govore o strukturnim problemima i nedovoljnoj konkurentnosti posmatranih zemalja.



**Slika 7** Fiskalni bilans (% BDP) u zemljama Zapadnog Balkana

Izvor: World bank

Otvorena privreda podrazumeva da zemlja može deo svog domaćeg proizvoda da izvozi u inostranstvo i da se deo inostranog proizvoda troši u zemlji, što se može pozitivno odraziti i ubrzati njen rast i razvoj. Međutim, tom prilikom se stvara neravnoteža između proizvodnje i potrošnje i problem nastaje ukoliko se ta sredstva troše na pogrešan način. Ukoliko se osnovni makroekonomski identitet otvorene privrede prikaže kao:  $Y = C + I + G + X - M$ , pri čemu je  $Y$  – bruto domaći proizvod,  $C$  – tekuća potrošnja,  $I$  – investiciona potrošnja,  $G$  – budžetska potrošnja,  $X$  – izvoz,  $M$  – uvoz. Izraz  $X - M$  u stvari predstavlja bilans tekućeg računa - CA (saldo neto dohotka i tekućih transfera se u ovim analizama zanemaruje), može se zaključiti da se štednja može razlikovati od investicija. U ovom slučaju, štednja se može prikazati kao  $S = I + CA$ , što znači da, ako je bilans tekućeg računa pozitivan, zemlja više izvozi nego što uvozi, štednja je veća od investicija i suficit bilansa tekućeg računa ima karakter neto inostranih investicija (obrnuto je u slučaju kada je bilans tekućeg računa negativan) (Janković, 2015, 110).

Analizirajući često preveliku budžetsku potrošnju i deficit tekućeg računa pojedinih zemalja, u literaturi je došlo do pojave termina dvostruki deficit koji

označava situaciju kada porast budžetskog deficita uslovljava smanjenje suficita, ili povećanje deficita tekućeg računa (uz pretpostavku da se investicije i privatna štednja ne menjaju). Međutim, ukoliko ova pretpostavka nije ispunjena, i nivo privatne štednje se može povećati, ili se investicije mogu smanjiti, porast budžetskog deficita ne mora dovesti do rasta deficita tekućeg računa (Jošić & Jošić, 2011, 4). Iz ovog razloga su i nastala dva teorijska pravca u kojima se, u jednom slučaju potvrđuje uzročno-posledična veza između ovih deficita, dok u drugom ne, odnosno ne postoji jedinstveno mišljenje. Da bi se uspostavila veza između dva pomenuta deficita, potrebno je štednju razložiti na privatnu ( $S_p$ ) i državnu ( $S_g$ ) –  $S = S_p + S_g$ . Državna štednja se dobija kada se od poreskih prihoda države ( $T$ ) oduzme državna (budžetska) potrošnja ( $G$ ) –  $S_g = T - G$ . Ovaj izraz predstavlja budžetski bilans i ukoliko je  $S_g < 0$  to je znak da postoji „negativna“ štednja, odnosno budžetski deficit ( $G - T$ ), i obrnuto, ukoliko je  $S_g > 0$  postoji budžetski suficit. Na osnovu prethodnog izraza, bilans tekućeg računa će biti jednak razlici izraza ( $S_p - I$ ) i ( $G - T$ ):  $CA = (S_p - I) - (G - T)$ , čime su dovedeni u vezu budžetski deficit i deficit tekućeg računa (Kovačević, 2010; Jošić & Jošić, 2011, 3-4). Pored odnosa štednja – investicije, u zavisnosti od potrebne analize, bilans tekućeg računa možemo posmatrati i kao odnos trgovina – prihod, potrošnja – proizvodnja ili pozajmljena sredstva – kreditiranje (Busch, Gromling & Matthes, 2011, 354).

Dakle, dvostruki deficit podrazumeva dugoročan pozitivan odnos između budžetskog deficita i deficita tekućeg računa. Ova dva deficita zavise od postojećeg poreskog sistema, trgovinskih obrazaca i barijera, deviznog kursa i čitavog niza kompleksnih domaćih i međunarodnih snaga koje oblikuju ekonomski status zemlje u globalnom okruženju. Značaj ovih deficita se ogleda u tome što mogu, a ne moraju, imati štetne efekte po makroekonomsku stabilnost, tj. ekonomiju uopšte (Nargenecekenler & Giray, 2013, 1). Iz tog razloga, kako bi zemlja imala održiv rast i ostvarivala zacrtane ekonomske ciljeve, neophodno je da dvostruki deficit drži pod kontrolom i u određenim granicama. Do sada sprovedena istraživanja na temu ispitivanja odnosa između budžetskog deficita i deficita tekućeg računa nisu dala jedinstvene rezultate. U velikoj meri rezultati se razlikuju zbog ispitivanja zemalja različitog stepena razvijenosti, korišćenja različitih ekonometrijskih tehnika, dužine perioda posmatranja itd (Janković, 2015, 111).

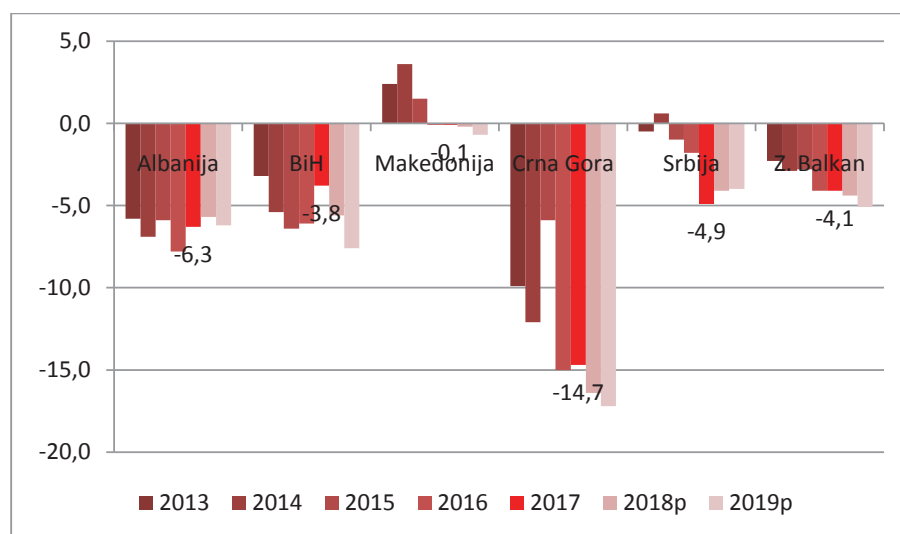
Na osnovu podataka iz Tabela 4 i 7 zaključuje se da je u zemljama Zapadnog Balkana u posmatranom vremenskom periodu, prosečno gledano, zabeležen fiskalni deficit od 2,96% BDP-a i deficit tekućih transakcija od 6,2% BDP-a. Dakle, oba deficita su prisutna, međutim bez neke ozbiljnije statističke analize, nije moguće utvrditi njihovu uzročno-posledičnu vezu. Pojedinačno gledano, postoje godine kada su se ove dve veličine kretale u različitim

smerovima, dok ukupno posmatrano, za ceo region, smanjenje fiskalnog deficita pratilo je smanjenje deficita tekućeg računa i obrnuto.

**Tabela 8** Razlika između privatne štednje i investicija (% BDP) u zemljama Zapadnog Balkana

	2013	2014	2015	2016	2017	2018p	2019p
Albanija	-5.8	-6.9	-5.9	-7.8	-6.3	-5.7	-6.2
BiH	-3.2	-5.4	-6.4	-6.1	-3.8	-5.6	-7.6
Makedonija	2.4	3.6	1.5	-0.1	-0.1	-0.2	-0.7
Crna Gora	-9.9	-12.1	-5.9	-15.0	-14.7	-16.4	-17.2
Srbija	-0.5	0.6	-1.0	-1.8	-4.9	-4.1	-4.0
Z. Balkan	-2.3	-2.9	-2.8	-4.1	-4.1	-4.4	-5.1

Izvor: World bank



**Slika 8** Razlika između privatne štednje i investicija (% BDP) u zemljama Zapadnog Balkana

Izvor: World bank

Na osnovu prikazanih podataka i na osnovu relacije  $CA=(Sp-I)-(G-T)$ , izračunata je razlika između privatne štednje i investicija u zemljama Zapadnog Balkana (Tabela 8 i Slika 8). Gledajući region kao celinu, podaci govore (izuzimajući Makedoniju u tri posmatrane godine i Srbiju u jednoj) da zemlje Zapadnog Balkana više investiraju nego što štede, odnosno više troše nego što proizvode – dakle, postoji određena eksterna neravnoteža. Na osnovu urađenih

procena, to će se nastaviti (čak i povećati) i u narednim godinama (u 2018. godini 4,4% BDP-a, u 2019. godini 5,1% BDP-a). Kao što je već pomenuto, ukoliko se ta sredstva iskoriste na pravi način, to ne mora biti loše, odnosno može ubrzati rast i razvoj ovih zemalja. Međutim, može se postaviti pitanje da li predviđene stope rasta od 3,3% u 2018. godini i 3,6% u 2019. godini to i dokazuju. Naravno, treba uzeti u obzir i činjenicu da može postojati određeno odloženo dejstvo sprovedenih investicija na rast BDP-a posmatranih zemalja što može predstavljati dobru osnovu za dalja istraživanja i ozbiljnije statističke analize.

### Zaključak

Zemlje Zapadnog Balkana, nakon gotovo dve decenije sprovođenja strukturnih reformi i dalje zaostaju za zemljama članicama Evropske unije. Iako se beleži pozitivan trend u privrednoj aktivnosti ovih zemalja, postojeći i prognozirani nivo rasta je ispod nivoa pre globalne finansijske krize i nedovoljan za smanjivanje jaza u životnom standardu između regiona i EU. Dohodak zemalja Zapadnog Balkana iznosi oko 30% dohotka razvijenih zemalja EU. Glavni razlog za ovakav trend jeste slaba konkurentnost regiona. Sustizanje životnog standarda razvijenih zemalja EU u narednim godinama bi bilo moguće uz rast regiona od 6%, a EU od 1%. Stoga, jedan od prioriteta zemalja Zapadnog Balkana jeste postizanje održivog rasta koji će obezbediti prosperitet na duži vremenski period.

Da bi se obezbedio održivi rast, neophodno je da zemlje Zapadnog Balkana smanje eksternu i fiskalnu neravnotežu sa kojom se konstantno suočavaju. Ove zemlje kao relativno male i nedovoljno razvijene su okrenute međunarodnom tržištu i stoga su u većoj meri izložene eksternim šokovima. Otvorenost ovih privreda se povećala u posmatranom periodu, međutim rast je bio uslovljen većim rastom uvoza u odnosu na izvoz (izvoz ovog regiona čini oko 30% BDP što je znatno ispod proseka tranzicionih ekonomija CIE). Rezultat većeg uvoza od izvoza jeste i negativan saldo spoljnotrgovinskog bilansa koji je konstantno prisutan u svim zemljama regiona. Dodatni problem predstavlja i podatak, da je deficit spoljnotrgovinskog bilansa glavni generator deficita tekućeg računa budući da je takav deficit manje održiv u poređenju sa deficitom koji je uzrokovan deficitom u primarnom dohotku.

U svim posmatranim godinama region Zapadnog Balkana beleži deficit tekućeg računa veći od 5% BDP-a. U 2017. godini prosečni deficit iznosio je 6,1% BDP-a i prognoze su da neće doći do bitnijih promena ni u naredne dve godine. Deficit je u zemljama Zapadnog Balkana finansiran zaduživanjem u inostranstvu i prilivom stranih direktnih investicija. Međutim, strana sredstva



nisu korišćena za izgradnju produktivnih kapaciteta, te je stoga neophodno u narednom periodu obezbediti stabilan priliv dugoročnog kapitala u razmenjive sektore kako bi se povećala izvozna konkurentnost i izvozni prihodi. Dakle, povećanje izvozne konkurentnosti, a time i izvoza bi trebalo da bude glavni mehanizam za smanjivanje tereta spoljnog duga i finansiranje održivog deficita tekućeg računa u narednim godinama.

Uporedo sa deficitom tekućeg računa, region u posmatranom periodu ostvaruje i fiskalni deficit, ali je on od 2016. godine ispod granice propisane matrihtskim kriterijumima (3% BDP). Glavna odlika deficita tekućeg računa i fiskalnog deficita jeste to što mogu, a ne moraju imati štetne efekte po makroekonomsku stabilnost, tj. ekonomiju uopšte. Zbog toga je neophodno je da se dvostruki deficit drži pod kontrolom i u određenim granicama kako bi zemlja imala održiv rast i ostvarivala zacrtane ekonomske ciljeve.

## Reference

1. Berthomieu, C., Cingolani, M., & Ri, A. (2016). *Investment for Growth and Development in the Western Balkans*. Nice: EIB Institute
2. Busch, B., Gromling, M., & Matthes, J. (2011). Current Account Deficits in Greece, Portugal and Spain – Origins and Consequences. *Intereconomics/Review of European Economic Policy*, v. 46, iss 6, 354-360
3. Dabrowski, M. & Myachenkova, Y. (2018.) *The Western Balkans on the road to the European Union. Bruegel Policy Contribution Issue n°04*
4. European Commission. (2017). *European Economic Forecast*. Institucional paper 063, Brussels: European Commission
5. FREN, (2018). Kvartalni monitor ekonomskih trendova i politika u Srbiji, oktobar-decembar 2017, broj 51, Fondacija za razvoj ekonomske nauke (FREN) , Beograd
6. Gabrisch, H. (2015). Net capital flows to and the real exchange rate of Western Balkan countries. *Economic Annals, LX(205)*. 31-52
7. Hrustić, H. (2011). Uticaj zaduživanja Srbije kod međunarodnih finansijskih institucija na stanje njene privrede, *Međunarodni problemi* 63(1), 160-181.
8. Ismaili-Muharremi, T. (2015). Factor Affecting Current Account in the Balance of Payment of Selected Western Balkan Countries, *Journal of Accounting and Management, vol.5 no.3*
9. Janković, N. (2015). Dvostruki deficit - problem ekonomije Republike Srbije. *Ekonomski horizonti* 17(2), 109-124.
10. Jošić, H., & Jošić, M. (2011). Dvostruki deficit ili dvostruka divergencija u Hrvatskoj. In A.Pavković (Ed.). *Zbornik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu* (pp 1-16). Zagreb: Ekonomski fakultet u Zagrebu

11. Kovačević, R. (2010). *Međunarodne finansije*, Beograd, Srbija: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu
12. Kovačević, R. (2017). Finasiranje deficit tekućeg računa zemalja Jugoistočne Evrope. *Bankarstvo*, 46(3), 97-112.
13. Levitin, O. & Sanfey, P. (2018). *Regional cooperation in the Western Balkans*, European Bank for Reconstruction and Development
14. Narodna banka Srbije. (2018). Makroekonomska kretanja u Srbiji, Beograd: Narodna banka Srbije
15. Nargeneckenler, M., & Giray, F. (2013). Assessing the Twin Deficits Hypothesis in Selected OECD Countries: An Empirical Investigation. *Business and Economics Research Journal*, Volume 4, Number 4, 1-23
16. Petrović, P., Brčerević, D., & Minić, S. (2018). *Kako dalje: reforme javnog sektora i "zaključavanje uravnoteženog budžeta u Srbiji"*, Fiskalni savet Republike Srbije, 4.
17. World bank, (2017). *Western Balkans - Job creation picks up*, Regular Economic Report, No. 12, Washington: World bank.
18. World bank, (2017). *The Western Balkans: Revving up the Engines of growth and prosperity*, Washington: World bank.
19. Word Bank. (2018). *Vulnerabilities Slow Growth*. Western Balkans Regular Economic Repporch No.13, Spring 2018, Washington: World bank.



# ODRŽIVI RAST IZVOZA KAO PRETPOSTAVKA MAKROEKONOMSKE STABILNOSTI SRPSKE PRIVREDE

Ivan Božović\* i Jelena Božović\*\*

Nakon političkih promena iz 2000. godine, u Srbiji je usledila nagla i skoro nekontrolisana liberalizacija tržišta. Kao pokazatelj brzine liberalizacije govori podatak da je 2000. godine, prosečna carinska zaštita iznosila 14,3%, a tri godine kasnije samo 7,3%. Konkurentnost domaće privrede tako je i veštački smanjena prekomernim i naglim rastom uvoza, kao posledica prebrze liberalizacije. Ipak, važno je istaći da se na duži rok ne može ostvariti značajan porast izvoza, ako se istovremeno privreda ne pripremi, da na domaćem terenu trpi jaku konkurenciju. Intenzitet takve konkurencije vremenom bi trebalo da dostigne ili se bar približi onom stepenu konkurencije koji postoji i na globalnom tržištu. Liberalizacija spoljno-trgovinskih odnosa često je neophodna, jer se tako rasturaju monopolisane domaće tržišne strukture, ali ceo proces je trebalo sprovesti mnogo pažljivije i u dužem vremenskom periodu. Cilj rada je da ukaže na veliki značaj koji izvoz ima na stanje većine makroekonomskih pozatelja, pa time i na ukupno ekonomsko stanje zemlje. Takođe, intencija ovog rada jeste da obradi i ostale najbitnije faktore od kojih zavisi nivo i perspektive izvoza srpske privrede. U radu se potencira dosadašnja primena umereno restriktivne monetarno-kreditne politike od strane NBS (zbog inflacionih pritisaka), koja posledično umanjuje kreditni potencijal banaka. Takva monetarna politika daje alibi bankama da zadrže kamatne stope na nerealno visokom nivou. Aktivne kamatne stope komercijalnih banaka su nedopustivo visoke, posebno imajući u vidu niske pasivne kamatne stope na položene depozite.

**Ključne reči:** izvoz, liberalizacija, tržište, spoljno-trgovinski odnosi, makroekonomska stabilnost, kreditno-monetarna politika.

## Uvod

Često se u naučnim, pa i stručnim krugovima, može čuti dosta neslaganja na temu puteva za što brži izlazak Srbije iz kruga nerazvijenih zemalja. Ipak, većina u stručnoj javnosti saglasna je s mišljenjem o postojanju dve pretpostavke za budući intenzivniji privredni rast zemlje. Prva pretpostavka, je neophodnost da se budući razvoj srpske privrede zasniva na većem izvozu, a druga, da je

---

\* Univerzitet u Prištini, Ekonomski fakultet u Kosovskoj Mitrovici, e-mail: ivan.bozovic@pr.ac.rs

\*\* Univerzitet u Prištini, Ekonomski fakultet u Kosovskoj Mitrovici, e-mail: jelena.bozovic@pr.ac.rs

neophodan novi model rasta i razvoja, koji se više ne može zasnivati na privatizacionim prihodima i kreditnim izvorima. U ovom radu, je ukazano na najbitnije faktore koji utiču na rast srpskog izvoz, pošto je to jedan od najvećih problema sa kojim se suočava privreda Srbije, tj. visok spoljno-trgovinski deficit. Da bi Srbija obezbedila održivi rast izvoza, neophodno je u što kraćem vremenskom roku otkloniti veliki disbalans u saradnji s mnogim zemljama u svetu, jer se u razmeni s mnogim zemalja, Srbija ima vrlo velike spoljno-trgovinske deficite.

Može se sa sigurnošću tvrditi da spoljnotrgovinski deficit predstavlja trenutno jedan od ključnih problema privrede Republike Srbije. Povećanje izvoza se nameće kao neminovnost zbog smanjenja deficita, kao i zbog porasta izvoznih prihoda u cilju izbegavanja krize spoljne likvidnosti. Drugo, neophodno je, u cilju daljeg integrisanja na evropsko tržište, (a imajući u vidu i značaj tržišta EU za srpsku privredu) uskladiti strukturu izvoza sa uvoznom tražnjom EU, budući da u strukturi izvoza Republike Srbije dominiraju radno-intenzivni proizvodi, dok u strukturi uvozne tražnje EU dominiraju kapitalno-intenzivni proizvodi. Ekonomska teorija i privredna praksa konvergiraju u prepoznavanju stimulativnog rasta koji je rezultat efekata rasta trgovine i investicija. Spoljno-trgovinska liberalizacija je najčešće deo šireg ekonomskog paketa, uključujući tu i makroekonomsku stabilnost i druge politike strukturnog prilagođavanja. Iskustvo zemalja koje su prošle kroz proces tranzicije, upravo potvrđuje neophodnost postojanja jake veze između ovih različitih strukturnih elemenata. (Todorovic, B.)

U našoj javnosti se pomalo nekritički govori o integracionim procesima kao rešenju mnogih naših ekonomskih problema. Približavanje Srbije EU i Svetskoj trgovinskoj organizaciji omogućava pristup većem tržištu, ali vodi i liberalizaciji našeg uvoznog režima prema tim članicama što svakako ima i kratkoročno negativne efekte, između ostalih smanjenje proizvodnje i zaposlenosti. Važno je istaći da se potpisivanje sporazuma sa svetskim institucijama i uključivanje u integracione tokove često koristi kao spoljni faktor za obezbeđivanje legitimiteta za sprovođenje reformi.

### **Stanje i perspektive konkurentnosti srpske privrede**

Sa pravim početkom tranzicije, posle političkih promena 2000. godine, postojala su optimistična predviđanja da će privatizacija vrlo brzo promeniti strukturne karakteristike privrede Srbije i da će 50-60% izvoza činiti sasvim novi proizvodi, najčešće stranih transnacionalnih kompanija. Takva očekivanja su se pokazala kao suviše optimistična. Uz proces tranzicije kao njen sastavni deo, trebalo je da teče i proces restrukturiranja privrede. Na nužnost procesa

restruktuiranja i u skladu s tim promena u privredi, ukazuje i struktura izvoza i to je ključni, ali i najveći nedostatak na kom se mora raditi da bi se povećao izvoz. U strukturi srpskog izvoza najviše su zastupljeni proizvodi za reprodukciju i već nekoliko godina oni prelaze 50%, sledi roba za široku potrošnju sa preko 30 % i tek na kraju oprema i mašine oko 10%, koji se mogu smatrati proizvodima visoke tehnologije sa velikim učešćem znanja, inovacija. Strukturna dimenzija srpske spoljnotrgovinske razmene, a posebno njenog izvoznog sektora, ukazuje na raskorak u poređenju sa tendencijama u svetskoj trgovini, gde je došlo do pomeranja ka visoko naučno i tehnološko intenzivnim sektorima.

Kada je reč o tome koji su najveći trgovinski partneri, ilustrativan je podatak da je Srbija plasirala više od 80% svog izvoza na tržište EU<sup>1</sup> i zemlje CEFTE. Od toga, gotovo polovina izvoza u EU usmerena je na tri zemlje Italiju, Nemačku i Sloveniju. Sa druge strane, 90% izvoza u zemlje CEFTA otpada na BiH, Makedoniju i Crnu Goru. Očigledno je, da potencijalno tržište za izvoz srpske proizvode ne treba da čine samo susedne zemlje i EU, kao što je to sada slučaj, nego i druge zemlje sa kojima je još SFRJ imala veoma intenzivnu saradnju, posebno kada je reč o izvozu proizvoda namenske industrije i izvođenja građevinskih radova. Ovde se pre svih misli na Rusku Federaciju, sa kojom se veliki deo trgovine obavlja u bescarinskom režimu, ali i zemlje Bliskog istoka i Afrike.

Međutim, utvrđivanje strategije nastupa na ovim, starim-novim tržištima mora uvažiti bitno izmenjen ambijent, proizašao iz njihovih intenzivnih privrednih promena, daleko većeg stepena otvorenosti njihovih privreda kao i znatno oštrije konkurencije. Stanje na tržištima Evroazijske unije, Bliskog istoka i Afrike u odnosu na pre tridesetak godina se drastično promenilo, ali bi bila velika šteta ne iskoristiti velike potencijale koje ova tržišta imaju, kao i odlične političke odnose Republike Srbije s ovim zemljama. U tabeli 2. predstavljeni su podaci o zastupljenosti najvažnijih tržišta za izvoz robe iz Srbije, kao i procentualno učešće tih tržišta u ukupnom izvozu Republike Srbije.

---

1 Ukupan srpski izvoz na tržište unije čini samo oko 0,12% uvoza zemalja EU. Tu postoji ogroman potencijal dalje saradnje pod uslovom prilagodjavanja ponude srpske privrede tražnji EU. Izuzetak čine žitarice gde Srbija učestvuje u ukupnom uvozu EU sa preko 2% u 2012. godini. Takođe, interesantan je primer šećera gde izvoz u EU čini preko 90% ukupnog srpskog izvoza ovog proizvoda.

**Tabela 1** Pregled najbitnijih tržišta za izvoz Republike Srbije

		EU	CEFTA	RUSIJA	SAD	Kina	Ostatak sveta	UKUPAN IZVOZ SRBIJE
2013.	Ukupan iznos*	6,907.20	2,715.70	799	369.5	16.5	191.1	10999
	Učešće u ukupnom izvozu	62.80%	24.70%	7.30%	3.30%	0.10%	1.74%	100%
2014.	Ukupan iznos*	7,204.70	2,486	774.5	235.5	10.8	447	11,158.50
	Učešće u ukupnom izvozu	64.57%	22.28%	6.94%	2.11%	0.10%	4.01%	100%
2015.	Ukupan iznos*	7,907.90	2,620	653.2	225.8	18.2	615.9	12,041
	Učešće u ukupnom izvozu	65.70%	21.76%	5.40%	1.90%	0.20%	5.12%	100%
2016.	Ukupan iznos*	8,873.50	2,806	718	222.7	22.9	786.6	13,429.70
	Učešće u ukupnom izvozu	66.10%	20.89%	5.30%	1.70%	0.20%	5.86%	100%

Napomena: \*/ iznosi u milionima evra.

Izvor: Statistički godišnjak, Republički zavod za statistiku, 2017.

Iz podataka u prethodnoj tabeli nedvosmisleno se potvrđuje teza o potpunoj dominaciji EU kada je u pitanju spoljno-trgovinska saradnja Srbije odnosno izvoz Srbije. Ako se zemljama EU dodaju i zemlje CEFTA sporazuma (kao zemlje koje su kandidati za punopravno članstvo u EU) onda se ta dominacija još više uvećava. Učešće ove dve grupe zemalja u ukupnom izvozu Republike Srbije, u celokupnom posmatranom periodu prelazi 85%. Uočljivo je i to da učešće EU u srpskom izvozu ima trend blagog rasta, dok učešće zemalja CEFTA ima trend blagog opadanja. Ono što posebno treba da zabrinjava, jeste podatak izuzetno niskog učešća Republike Kine u izvozu Srbije ali isto tako i Ruske Federacije uz nagoveštaj iz poslovnih krugova obe zemlje da će se to u narednom periodu bitno popraviti. Dakle, može se reći da je tržište EU i CEFTA (koje je takođe potencijalno deo EU) predstavlja apsolutno dominantno kada je u pitanju plasman proizvoda iz Srbije, te se izvozna strategija Republike Srbije za naredni period svakako mora voditimi tom činjenicom. (Bjelić, Dragutinović, 2012, 267)

Važno je navesti, da je (po saopštenju RZSS iz decembra meseca) izvoz u 2017. godine, povećan za 13,1%, a uvoz za 14,6%. Dakle, spoljno-trgovinski deficit je u 2017. godini u odnosu na prethodnu godinu, povećan za čak 20,4%.

Pokrivenost uvoza izvozom takođe je pala u 2017. godini sa prošlogodišnjih 79,4% na 78,3%. Činjenica je da izvoz beleži rast u poslednjih par godina, ali se istovremeno uvećava i srpski uvoz i to u većem procentu od rasta izvoza, ostavljajući tako deficit na listi makroekonomskih problema srpske privrede.

Kao jedan od načina da se poveća konkurentnost, a time i izvoz, svako jeste povezivanje preduzeća u izvozne klustere. Ovaj metod u povećanju konkurentnosti pokazalo se kao vrlo uspešna strategija, kako u međunarodnoj praksi, tako i u retkim primerima stvaranja klastera u srpskoj privredi. Udruživanje na ovaj način obezbeđuje čitav niz prednosti počevši od sigurnog izvora snabdevanja, bolje strateškog pozicioniranja, kvalitetnijih proizvoda, do obezbeđivanja više sredstava za nastupanje na stranim tržištima. Inicijativu za povezivanje u klustere moraju da imaju sama preduzeća, a potrebno je da država ovu oblast zakonski uredi. (Božović, Radić, 2015, 421-424.)

S obzirom, da je jedan od glavnih pretpostavki bržeg rasta izvoza veći udeo proizvoda viših faza prerade, u izvozu Srbije na tržište EU, potrebno je da se aktiviraju mere ekonomske politike koje efikasnije podržavaju izvoz tih proizvoda. Mada se često ističe da je subvencionisanje izvoza zabranjeno pravilima Svetske trgovinske organizacije (STO), ispusta iz vida da postoje drugi instrumenti koji nisu zabranjeni važećim pravilima STO. Tu se, pre svega, misli na državnu podršku naučnoistraživačkom radu, promociji privrede u inostranstvu, regionalnom razvoju koji bi se ukomponovao u izvoznju strategiju i dr. Takođe, jačanje finansijskog potencijala institucija za finansiranje proizvodnje namenjene izvozu i samo finansiranje izvoza, kao i primena drugih mera koje indirektno deluju na jačanje izvozne konkurentnosti privrede, treba da unaprede izvozne performanse privrede Srbije, kao i da omogućće održivo povećanje robnog izvoza na tržište EU, ali i na ostala tržišta u svetu, u narednim godinama.

Imajući u vidu brojna ograničenja dinamičnog rasta izvoza robe i usluga u prethodnim godinama, nameće se mišljenje da bi investicije u narednim godinama morale da dovedu do snažnih strukturnih promena u proizvodnji, kako bi se najveći deo prirasta proizvodnje usmerio u izvoz. Osim toga, trebalo bi osigurati snažan priliv najpoželjnijeg oblika stranih direktnih investicija sa stanovišta restrukturiranja proizvodnje tj. greenfield investicija. Uz predominantnu izvoznju motivisanost ovih investicija, tokovi robnog izvoza bi mogli dobiti snažniju dinamiku, što bi delovalo povoljno na ostvarenje viših stopa rasta izvoza robe i usluga.

Posebno je važno istaći da su proizvodi nižih faza prerade pod znatnim uticajem cikličnog kretanja privredne aktivnosti razvijenih zemalja, što je došlo i do izražaja u aktuelnoj svetskoj krizi. Promena strukture izvoza (readaptacija izvoza) pretpostavlja izradu strategije dugoročnog privrednog razvoja, a



posebno strategiju razvoja proizvodnje za izvoz, kako bi se fokusiranjem potencijalnih nosioca konkurentne prednosti na svetskom tržištu, upravo takve oblasti podržale adekvatnom razvojnom politikom. U tu svrhu bi se pored finansiranja izvoznih programa, moglo koristiti i tradicionalno subvencionisanje izvoza primereno novoj međunarodnoj trgovinskoj regulativi. Zbog toga su neophodne i promene bankarskog sistema koji bi sa uspehom pratio nastup srpske privrede na inostranom tržištu, jer za razliku od većine drugih država Srbija nema specijalizovanu banku za finansiranje izvoza, a ni razvojnu banku.

Da bi se ostvarili takvi dugoročni ciljevi neophodno je i restrukturiranje na nivou preduzeća. Taj proces podrazumeva uvođenje novih proizvoda pri postojećoj tehnologiji, ali prevashodno uvođenje novih tehnologija. Zbog povećanja izvoza, neophodno je određivanje ciljno izvozno orijentisanih sektora i određivanje pratećih sektora koji su neophodna podrška izvoznim sektorima. Kao dodatna mera, kojom bi se smanjio uvoz, davati olakšice za investiranje u uvezno supstitutivne sektore, odnosno podsticati proizvodnju za domaće tržište, kojom bi se u određenoj meri supstituisao uvoz. Država može pomoći izvozna preduzeća pre svega formiranjem informacione baza podataka i pružanjem saveta izvozno orijentisanim firmama. Ona preko svojih institucija može efikasno pomoći i u procesu pregovaranja sa inostranim partnerima, kao i podsticajima za uvođenje međunarodnog sistema kvaliteta i standarda.

Povećanje konkurentnosti spada u prioritetne zadatke svake zemlje i njene ekonomije, jer je to od odlučujuće važnosti za ostvarivanje dinamičnih stopa ekonomskog rasta i održivog razvoja. Povećanje nivoa konkurentnosti najneposrednije se ostvaruje podsticanjem preduzetništva i inovativnosti preduzeća, podizanjem nivoa znanja i ubrzanog tehnološkog razvoja. Takav scenario zahteva promenu prioriteta u ekonomskoj politici, odnosno da u prvom planu budu cenovni podsticaji izvoznicima, umesto forsiranja subvencija za investitore, naročito strane. Nije sporno da su kapitalni prilivi veoma značajan izvor rasta i razvoja za zemlje koje imaju nisku domaću stopu štednje. Ipak, važno je reći da su samo neki kapitalni prilivi usmereni u investicije. U slučaju Srbije, krediti međunarodnih finansijskih institucija često su podrška budžetu, iako ima i projektnih zajmova koji su po svojoj prirodi investicije (Leković, 2016, 3-16).

### **Devizni kurs i izvozna konkurentnost**

Opređenje za izbor jednog od režima deviznog kursa, svakako u dobroj meri može uticati na konkurentnost neke privrede. Poznata je činjenica da režim deviznog kursa predstavlja efikasno rešenje prilikom prevazilaženja unutrašnjih problema odnosno u borbi protiv inflacije. Brojna empirijska istraživanja su

potvrdila da fiksni nominalni kurs može dati samo kratkoročne pozitivne rezultate. Posle toga, usled realne apresijacije doći će do negativnih efekata u vidu deficita platnog bilansa i prekomernog zaduživanja zemlje. U tom slučaju, uz veću stopu inflacije u zemlji nego u inostranstvu fiksni devizni kurs će postati nerealan pri čemu inostrana valuta postaje potcenjena, a domaća precenjena, što na neki način anulira sve pokušaje preduzeća da ostanu konkurentna u izvozu i na domaćem tržištu odnosno dovodi do gubitka izvozne konkurentnosti. U slučaju kada je devizni kurs na određenom ravnotežnom nivou, veća stopa inflacije u zemlji menja taj odnos, tako da domaća valuta postaje precenjena. Kupovna moć je veća u inostranstvu što dovodi do povećanja uvoza, smanjenja izvoza, deficita u trgovinskom delu platnog bilansa i drugih problema. Zemlje s deficitom u trgovinskom bilansu zapadaju sve više u nevolje, jer sve veći jaz između uvoza i izvoza mogu zatvoriti jedino sve većim zaduživanjem u inostranstvu kod raznih kreditora. Međutim, uz ove kredite idu i velika kamatna opterećenja, koja svaku zemlju dugoročno gledano mogu ekonomski skupo koštati s nesagledivim i često teško, otklonjivim posledicama. (Ginter, 2011, 87)

**Tablela 2** Pregled relevantnih varijabli/agregata u prethodnom petogodišnjem periodu (iznosi su dati u milionima eura)

varijabla	2012	2013	2014	2015	2016	do X meseca 2017 <sup>2</sup>
izvoz	8738	10996	11159	12040	13432	13860
uvoz	14717	15468	15490	16387	17382	17690
BDP	31683	34262	33318	33491	34616	26566
BDP rast/pad u %	-1,0	2,6	-1,8	0,8	2,8	1,9

Izvor: Statistički godišnjak Republike Srbije, 2017.

Iz podataka u tabeli 2. uočljivo je da izvoz Srbije raste u kontinuitetu u posmatranom šestogodišnjem period. Najskromniji rast izvoza ostvaren je u 2014. godini, kada je i BDP imao negativnu stopu od 1,8%. Ono što je posebno važno u kontekstu analize spoljnotrgovinskog bilansa Srbije, jeste činjenica da pored izvoza uporedo raste i uvoz takođe u celom period. Dakle, jaz koji postoji između izvoza i uvoza Srbije, u korist uvoza, a na štetu Srbije, zadržava se tokom dužeg niza godina, ostavljajući kreatorima ekonomske politike u Srbiji

<sup>2</sup> Podaci za 2017. godinu, <http://www.nbs.rs>

kao imperativ da u narednom period iznađu instrumente i mere da spoljno-trgovinski deficit što je moguće više smanje.

Vrlo često se, kao važan faktor konkurentnosti domaće privrede na globalnom tržištu, u javnosti pominje vrednost dinara. Stabilnost kursa srpske valute, koja je bila naročito aktuelna od 2000. godine, pa do pojave svetske ekonomske krize 2008. godine, kao i rast deviznih rezervi, nisu nažalost bili rezultat strukturnih promena u privredi. Stabilnost kursa se održavala zahvaljujući sredstvima iz inostranstva u vidu donacija i kredita međunarodnih organizacija, dobrim delom iz sredstava od privatizacije, kao i doznakama od dijaspore. Sa pojavom svetske krize, mnogi od navedenih izvora su smanjeni, pa je i kurs dinara znatno oslabio, jer je u leto 2008. godine, jedan evro vredeo 78 dinara, a danas vredi oko 120 dinara. Naročito je indikativan period od 2005. godine, do velike ekonomske krize tj. do avgusta 2008. godine, kada Srbija istovremeno beleži snažan rast izvoza i porast vrednosti dinara.

Ako neka zemlja forsira politiku precenjene vrednosti svoje valute, kao što je to činila Srbija prethodnih godina, cene uvoznih proizvoda izražene u domaćoj valuti su vrlo povoljne, pa dolazi do rasta uvoza. Ukoliko se ta politika duže primenjuje preterani uvoz će sve više gušiti domaću proizvodnju, a sa druge strane, izvozno orijentisanim preduzećima se neće isplatiti izvoz. Kreatori makroekonomske politike su stabilni dinar koristili zarad smanjenja inflacije i pre završetka strukturnih reformi iz domena fiskalne i monetarne politike.

Ukoliko se pogledaju tranzicione privrede, koje su u među vremenu postale članice EU, može se zaključiti da postoje ozbiljne razlike u izgrađenosti sistema finansiranja privrede, pri čemu nesumnjivo postoje uzročno-posledične veze između razvijenosti sistema finansiranja privrede i ekonomskog rasta. Institucionalni okvir koji je predvideo postojanje nekoliko oblika razmene ekonomskih subjekata u pogledu kapitala, omogućio je dinamične stope privrednog rasta, iako postoje izazovi sa kojima se još uvek suočavaju iako su članice EU. (Veselinović, Makojević, 2016, 43-50)

Što se Srbije tiče, jedan od još uvek ograničavajućih faktora jeste veliko oslanjanje na stranu štednju, kroz banakrski sektor koji je skoro u potpunosti u stranom vlasništvu. Takođe, izazov je i neophodnost jačanja kapaciteta tržišta akcija, što se posebno odnosi na jačanje zakonodavnog okvira i „opismenjenost“ u shvatanju i funkcionisanju inicijalne ponude akcija.

## **Zaključak**

Srpska privreda je na kraju dvadesetog veka pretrpela velike ekonomske gubitke, kao rezultat ekonomskih sankcija, nametnutih od strane dela

međunarodne zajednice. Više od jedne decenije, Srbija je bila u velikoj meri isključena iz međunarodnih političkih i ekonomskih dešavanja, što se neminovno odrazilo na zaostajanje u tehnološkom smislu i pad stope privrednog rasta i razvoja. Kao neminovna posledica takvog negativnog razvoja događaja po Srbiju, došlo je do drastičnog pada konkurentnosti domaće privrede u odnosu na međunarodnu konkurenciju.

Za razliku od Srbije, EU je zahvaljujući proizvodnoj industriji uspjela da održi svoju konkurentsku poziciju. Upravo imajući to u vidu, treba razvijati i konkurentnost srpske privrede, a to se odnosi pre svega na: još izraženiju reindustrijalizaciju, privlačenje stranih direktnih investicija u još većim iznosima i veći rast izvoza. Imajući u vidu značaj tržišta EU kao i to da je Srbija nepovratno na putu priključenja EU, mora se nastaviti sa usklađivanjem domaće zakonodavstva u svim oblastima društva i privrede s pozitivnim zakonskim rešenjima u EU. Cilj strukturnih reformi, kao i usklađivanja domaćih propisa s propisima EU, jeste stvaranje čvrstih osnova za stabilnu i kontinuiranu makroekonomsku stabilnost koja je jedna od vrlo bitnih pretpostavki za održivi i neophodno veći izvoz domaće privrede. U tom pravcu Republika Srbija je u poslednje dve godine postigla ohrabrujuće rezultate, pre svega u oblasti makroekonomske stabilnosti. Međutim, da bi Srbija ušla u krug bar srednje razvijenih zemalja EU, morala bi da osigura pretpostavke za dugoročno održivu stopu rasta BDP od minimum 5%, što je i dalje samo u domenu ekonomskih ciljeva. Osim toga, nikako se sme prenebregnuti činjenica, da je Srbija i dalje u procesu strukturnih reformi pre svega u javnom sektoru, koji i dalje ostaje hronični problem na putu potpunog ekonomskog oporavka i hvatanja koraka s razvijenim zemljama Evrope.

## Reference

1. Bjelić, P., Dragutinović, M. (2012) The Effects of Competing Trade Regimes on Bilateral Trade Flows: Case of Serbia Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Rijeci, Proceedings of Rijeka Faculty of Economics, Journal of Economics and Business, Vol. 30, No. 2, str. 267-294.
2. Božović, I., Radić, J. (2015) Niska konkurentnost srpske privrede kao makroekonomski problem, Međunarodni naučni skup, Ekonomski fakultet u Prištini, str. 421-434.
3. Ginter, H. (2011). Evro katastrofa na vidiku, Albatros plus, Beograd, str. 87.
4. Leković, V., (2016) Institucionalna determinisanost konkurentnosti nacionalne ekonomije: Pouke za Republiku Srbiju, Tematski zbornik radova: Unapređenje konkurentnosti privrede Republike Srbije, Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet, Kragujevac, str. 3-16.

5. Statistički godišnjak Republike Srbije, (2017) Republički zavod za statistiku, Beograd.
6. Todorovic, B., Key issues in multilateral trade liberalization of economies in transition. Retrieved from [http://www.un.org/en/development/desa/policy/publications/general\\_assembly/eitconference/](http://www.un.org/en/development/desa/policy/publications/general_assembly/eitconference/)
7. /publications/general\_assembly/eitconference/
8. Veselinović, P., Makojević, N. (2016) Izvori finansiranja kao ograničavajući faktor privrednog razvoja Srbije, Tematski zbornik radova: Unapređenje konkurentnosti privrede Republike Srbije, Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet, Kragujevac, str. 43-50.
9. <http://www.nbs.rs>

## SUSTAINABLE EXPORT GROWTH AS AN ASSUMPTION OF MACROECONOMIC STABILITY OF SERBIAN ECONOMY

Political changes in 2000 were followed by a sudden and almost uncontrolled liberalization of the market in Serbia. As an indicator of the speed of liberalization is the fact that in 2000 an average customs protection was 14.3%, and three years later it was only 7.3%. Competitiveness of the domestic economy was therefore artificially reduced by the excessive and sudden growth of import as result of too fast liberalization. Nevertheless, it is important to emphasize that a significant growth of export cannot be achieved for a longer period of time if, at the same time, the economy is not prepared to endure strong competition on the domestic market. The intensity of such competition over time should reach or at least approach to such degree of competition that exists in the global market. Liberalization of foreign trade relations is often necessary, because in this way monopolized domestic market structures are dispersed, but the whole process should have been implemented much more carefully and over a longer time period.

The purpose of the paper is to indicate the great importance that export has to the state of most macroeconomic indicators, and thus to the overall economic situation of the country. Also, the intent of this paper is to address other most significant factors on which the level and export prospects of the Serbian economy depend. The paper also emphasizes past application of moderately restrictive monetary and credit policy by NBS (National Bank of Serbia) (due to inflationary pressures), which consequently reduces the credit potential of banks. Such monetary policy provides an alibi for banks to keep interest rates at an unrealistically high level. Active interest rates of commercial banks are unacceptably high, especially taking into account low passive interest rates on deposited deposits.

**Keywords:** export, liberalization, market, foreign trade relations, macroeconomic stability, credit and monetary policy

# ETIČKA UVERENJA ZAPOSLENIH U BANKARSKOM SEKTORU SRBIJE

Jelena Božović\* i Andriana Milošević\*\*

Ovaj rad nastao je kao posledica saznanja da je u našoj zemlji oblast poslovne etike veoma nerazvijena, kako sa teorijskog aspekta, tako i sa aspekta primene u praksi. Tema ovog rada je istraživanje etičkih uverenja zaposlenih u bankarskom sektoru Srbije. Glavni cilj rada sadržan je u njegovoj korisnosti, kako sa stanovišta pojedinca, banaka, tako i sa stanovišta društva u celini. U okviru izrade rada sprovedeno je istraživanje da li zaposleni u bankarskom sektoru poštuju etičke principe. U prvom delu rada ukazano je na etičke teorije i dileme u poslovanju. Drugi deo rada, obuhvata anketno istraživanje sprovedeno na uzorku od 150 bankarskih službenika koji rade na teritoriji Republike Srbije. Konačno, u zaključku se ukazuje na potrebu za edukacijom bankarskih službenika o implementaciji poslovne etike u bankarski sistem i unapređivanju Etičkog kodeksa na osnovu rezultata dobijenih u ovom istraživanju.

**Ključne reči:** etika, poverljivost, etički kodeks, etičke dileme, etički principi.

## Uvod

Etika<sup>1</sup> je filozofska disciplina koja za svoj predmet istraživanja ima moral, moralne vrednosti i kriterijume moralnosti. Kao filozofska disciplina etika se može odrediti kao teorija morala. Treba razlikovati termine "etika" i "moral" i njihove pridevske i glagolske izvedenice. Ova razlika se u poslednje vreme gubi i termin "etički" sve više postaje sinonim za termin "moralan" naročito u svojoj negativnoj formi "ne-etički" (Babić, 2008, 35).

U praksi, naročito u poslovnom svetu, poklanja se veća pažnja istraživanju uzroka narušavanja etičkih principa,<sup>2</sup> Etički princip je narušen ukoliko

---

\* Ekonomski fakultet, Univerzitet u Prištini sa privremenim sedištem u Kosovskoj Mitrovici, Srbija, e-mail: jelena.bozovic@pr.ac.rs

\*\* Doktorand Ekonomskog fakulteta, Univerzitet u Nišu, e-mail: 83.andriana@gmail.com

<sup>1</sup> Etika potiče od reči: od grčkog ethos – običaj, ethikos – moralan, koji se odnosi na moral; lat. philosophia moralis, philosophia practica.

<sup>2</sup> Osnovni etički principi u bankarstvu su: princip međusobnog poverenja, princip obostrane korisnosti i interesa, princip dobrih namera, princip poslovnog kompromisa i poslovne tolerancije, princip etičke sanacije poslovnog ponašanja, princip demonopolizacije svog položaja, princip konfliktnosti sopstvenih interesa.

pojedinaac preduzme aktivnosti koje nisu u skladu sa njegovim normama, kako bi postigao uspeh. U bankarskom poslovanju glavni uzročnik erozije etičkih principa je kriminalizacija bankarskog poslovanja, radi bogaćemja (Ristić, 2008, 13). Nepovoljna slika javnosti može biti izazvana nemarnim odnosom klijenta i zaposlenih u banci. Ugled banke može da naruši i otkrivanje većih prevara u koje su uključeni zaposleni u banci, neadekvatna finansijska obuka zaposlenih, negativne medijske kompanje. Etika se smatra kritičnom za reputaciju i konkurentsku moć banaka, ali banke se ponekad neetički ponašaju i to košta poreske obveznike milijarde, kao što je to slučaj Imar banke u Turskoj. Neetičko ponašanje Imar banke u Turskoj odnosi se na oblike lažnih finansijskih izveštaja poveriocima i obmanjujućih izveštaja nadzornim organima (Hayali, Sarili, & Dinc, 2012, 115).

Teorijska razmatranja su korisna za razumevanje etičkog ponašanja bankarskog službenika samo do određene granice. Da bi se došlo do podataka o stvarnom stanju, neophodna su istraživanja. U našem fokusu su istraživanja koja se bave profesionalnom etikom sa stanovišta profesije bankarske prakse. Analiza je izvršena na osnovu arhivskog materijala Narodne banke Srbije, biltenima, izveštajima i raznim istraživanjima. Tek sa sagledavanjem kompletne slike, od institucionalne regulative, obuke bankarskih službenika pa sve do monitoringa njihovog ponašanja, može se izvesti zaključak o ne/uspešnoj primeni etičkih principa u bankarskom poslovanju. Najveće ograničenje u istraživanju etike jeste nedostatak jedinstvene evidencije o svim prijavama neetičkog ponašanja i svim odlukama.

### **Etičke teorije i dileme u poslovanju**

Misija kompanije, a time i banke kao *sui generis* preduzeća, između ostalog, je i da ostvaruje "koristi za šire okruženje odgovornim odnosom prema prirodnoj i društvenoj sredini i poštovanjem poslovne etike i društvenih vrednosti u svim oblastima delovanja" (Ćuzović & Sokolov Mladenović, 2014, 410). Bankarska etika ima dva nivoa manifestacije: 1. korporativna etika ("*corporate banking ethics*"), kao set etičkih standarda ponašanja banaka kao pravnog lica i 2. bankarska manifestacija ("*bank etiquette*"), kao pravila ponašanja radnika banke (Fetiniuc & Luchian, 2014, 92). Koncept poslovne etike vrlo često se izjednačava sa konceptom deontologije, jer upućuje na dužnost kao osnovnu referencu u donošenju odgovarajućih odluka (Czajkowska, 2016, 157). Nedostatak etike ugrožava poverenje, a poverenje je preduslov za uspešno poslovanje i razvoj. Prema tome, svaki segment rada i poslovanja poslovnog subjekta treba da poštuje etičke principe. Svi zaposleni u preduzeću treba da se

pridržavaju etičkih načela. Uvek treba da uzimaju u obzir opšte dobro kada vrše svoj posao (Božović, 2007, 175).

Neformalne institucije imaju značajnu ulogu u korporativnom upravljanju. Kao deo odnosa unutrašnje kontrole mogu biti specifične norme, etika upravljanja i pravila ponašanja, a kao deo spoljašnje kontrole, radi se o društvenim normama i vrednostima (Dražković & Stjepčević, 2013, 344). Prema mišljenju autora "poslednja decenija ubrzala je sve veću integraciju etičkog upravljanja u operativne strategije preduzeća širom sveta" (Gilani, 2015,85). Kao primer može se navesti bankarski sistem u Nigeriji. Bankarska industrija u Nigeriji bila je svedok velikih promena nakon liberalizacije bankarskog poslovanja kao deo Programa za strukturno prilagođavanje (uveden 1986. godine). Međutim, sa povećanjem broja banaka pojačala se i konkurencija među njima. Kruta konkurencija za kupce i depozite dovela je do neetičke prakse i nestajanja mnogih banaka u 2008. godini). Prema Siki, "lažna finansijska praksa čini deo "preduzetničke kulture" u koju mnogi veruju" (Sikka, 2008, 270). Ovaj stav je uslovilo uvođenje Kodeksa. Opšta svest i usvajanje Etičkog kodeksa pomogle su da se smanji broj banaka koje je Centralna banka Nigerije sankcionisala zbog kršenja etičkih pravila (Ochei Ailemen & Oluwatob, 2010, 27).

Preduslov dobre reputacije institucije predstavlja poštovanje etičkog kodeksa. Prema mišljenju autora "sva uspostavljena pravila ponikla su iz etičkih razloga"(Yüksel Mermod, 2008,516). Norme su socijalno vođstvo koje propisuje ponašanje u određenim okolnostima (Dastidar, 2015, 1008). Od zaposlenih se očekuje poštovanje standarada i kodeksa kako bi se etički kodeks dalje razvijao i usavršavao. Istraživanja instituta za poslovnu etiku (Institute of Business Ethics / IBE) pokazuju da mnoga velika preduzeća sve više usvajaju kodeks ponašanja, ali standardi i principi koji su napisani u njemu postaju manje relevantni za poslovnu organizaciju (Collier & Esteban, 2007, 21).

Profesionalna kompetencija zaposlenih u bankarskom sektoru podrazumeva poštovanje autonomije klijenta. Približavanje klijentu čini da se poverenje ne samo očuva, već i dodatno izgradi. Poslovna etika često je merilo kojim klijenti ocenjuju banke i prilika da se banke u svesti klijenta kao takve pozicioniraju, što ih ujedno pozicionira i u odnosu na konkurenciju (Janković, 2009, 9). Klijent treba da dobije objektivne informacije o pravima, obavezama i odgovornostima, kako svoje, tako i banke, jer je to osnova poverenja. U etičkim kodeksima pitanje poverljivosti je navedeno kao posebno izdvojeno pitanje, nazvano "bankarska prikriivenost" ili "bankarska tajna"( Barquet & Salas, 2016,10). Jedino su za njega navedena ograničenja u etičkim kodeksima. Naime, iako podaci o klijentu predstavljaju poverljive podatke, poverljivost ima svoje



ograničenja. Na primer, na zahtev suda bankarski službenik je dužan da otkrije poverljive informacije.

Obavljajući svakodnevne poslovne aktivnosti zaposleni se mogu naći pred brojnim dilemama. Principi etičkog poslovanja služe kao smernice za slučaj etičkih nedoumica. Većina etičkih dilema uključuje konflikte između potreba pojedinaca i organizacije i društva u celini. Ponekad etičke odluke uključuju obe navedene kategorije konflikata. Kako bi menadžeri u organizaciji mogli da se ponašaju na etičan način, a samim tim i da ga prenose na svoje zaposlene, neophodno je da poznaju formalne procedure etičke regulacije. Važno je da je bankarski savetnik prva veza u odnosu sa klijentima, ima posebnu ulogu u oblikovanju imidža, stoga bi trebalo da ima specifične karakteristike, kao što su iskrenost, pouzdanost, marljivost, marljivost, sposobnost, znanje, kredibilitet i sposobnost rada u timu (Świeszczak & Świeszczak, 2016, 89).

U bankarskom sektoru Srbije, zaposleni su opterećeniji zbog povećanja broja klijenata i ukupnog broja obavljenih bezgotovinskih i gotovinskih transakcija.<sup>3</sup> Banke prate klijente u zavisnosti od nivoa rizika, situacije u kojima se vrši provera nezavisno od perioda ili se provera vezuje za obavljanje gotovinskih transakcija preko 15.000 evra (Tabela 1.) Banke prekidaju poslovni odnos s klijentom zbog nemogućnosti sprovođenja radnji i mera poznavanja i praćenja stranke.<sup>4</sup>

**Tabela 1** Struktura stranaka bankarskog sektora Srbije prema stepenu rizika i primenjenim radnjama i merama praćenja stranke

Period	Stepen rizika	Primenjene mere	Ukupno	Br.
--------	---------------	-----------------	--------	-----

<sup>3</sup> U bankarskom sektoru Srbije prosečan broj klijenata po zaposlenom koji neposredno obavlja poslove u vezi s klijentima i transakcijama iznosi 845, dok broj obavljenih bezgotovinskih i gotovinskih transakcija po zaposlenom u periodu april–septembar 2017. godine iznosi 28.874. (Više o tome: Narodna banka Srbije, Zaštita i edukacija korisnika finansijskih usluga)

<sup>4</sup> U periodu april–septembar 2017. godine, iz navedenih razloga, 11 banaka je prekinulo poslovni odnos sa 11.857 klijenata, od čega jedna banka prekinula poslovni odnos sa 11.053 klijenta usled neažuriranih podataka u sistemu i pasivnog statusa klijenta u periodu dužem od tri godine. U posmatranom periodu, 19 banaka nije imalo slučaj raskida poslovnog odnosa. Deset banaka je u 1.133 slučajeva odbilo ponudu da uspostavi poslovni odnos i/ili izvrši transakcije zbog nemogućnosti izvršenja radnji i mera poznavanja i praćenja stranke, od čega se na jednu banku odnosi 1.089 ovakvih slučajeva. (Više o tome: Narodna banka Srbije, Uprava za nadzor nad finansijskim institucijama).

	Nizak	Srednji	Visok	Pojednostavljene	Opšte	Pojačane	stranaka	zaposl. u bank. sekt <sup>*</sup>
2009. dec.	65.93%	33.86%	0.21	18.39%	81.08%	0.53%	7.597.586	31.182
2010. dec.	53.51%	46.13%	0.32%	0.20%	99.14%	0.65%	12.724.385	29.887
2011. dec.	44.45%	55.00%	0.50%	2.61%	96.88%	0.51%	13.032.937	29.228
2012. dec.	44.18%	54.04%	1.78%	2.73%	95.47%	1.80%	13.388.067	28.394
2013. sept.	44.71%	52.90%	2.39%	7.12%	92.12%	0.76%	12.204.323	26.380
2014. sept.	44.86%	53.11%	2.03%	6.56%	92.57%	0.80%	12.219.942	25.106
2015. sept.	35.40%	60.78%	3.81%	4.46%	94.79%	0.75%	11.373.489	24.257
2016. dec.	37.60%	61.85%	0.55%	6.96%	92.20%	0.68%	13.423.022	23.847
2017. sept.	42.29%	57.13%	0.58%	8.82%	90.52%	0.66%	12.655.443	23.342

Napomena: \*/ Broj zaposlenih u bankarskom sektoru Srbije odnosi se na decembar.

Izvor: Autori, na osnovu Narodna banka Srbije

Zaposleni u banci koji su u direktnom kontaktu sa strankom dostavljaju ovlašćenom licu interne izveštaje u slučajevima kada posumnjaju da u vezi sa klijentom ili njegovom transakcijom postoji rizik od pranja novca.

**Tabela 2** Broj sumnjivih transakcija prijavljenih Upravi za sprečavanje pranja novca po periodima

Broj sumnjivih transakcija prijavljenih Upravi za sprečavanje pranja novca po periodima	Izvršene transakcije	
	Bezgotovinske transakcije	Gotovinske transakcije
2009. prva polovina	2.914	229.348.389
2010. prva polovina	3.798	341.900.650
2011. prva polovina	2.261	225.205.298
2012. prva polovina	549	231.759.383
2013. april - septembar	435	254.560.031
2014. april - septembar	236	264.749.394
2015. april - septembar	277	340.356.808
2016. april - septembar	325	300.676.445
2017. april - septembar	368	299.228.784

Izvor: Autori, na osnovu Narodne banke Srbije

Na osnovu prezentiranih podataka iz tabele 2. može se zaključiti da postoji tendencija smanjenja broja izveštaja koje su zaposleni u banci dostavljali ovlašćenom licu. Ukoliko klijent smatra da su njegova prava i interesi u poslovanju sa bankom povređeni, mnogi sporni odnosi mogu se rešiti usmenim

putem, ali postoji mogućnost na upućivanje pismenog prigovora,<sup>5</sup> (Tabela 3.) koji se podnosi Narodnoj banci Srbije – sektoru za zaštitu i edukaciju korisnika finansijskih usluga (Narodna banka Srbije, Zaštita i edukacija korisnika finansijskih usluga).

**Tabela 3** Broj pritužbi po bankama

Period	Neosnovane optužbe	Neosn.negat. rešene	Neosn.pozit. rešene	Osnovane optužbe	Osnovane negat.rešene	Osnovane pozit.rešene	U toku	Ukupno
1.1.-30.9.2017.	126	123	3	50	0	50	20	196
1.1.-31.3.2016.	158	154	4	30	2	28	67	257
1.1.-31.3.2015.	140	125	15	44	8	36	53	237
1.1.-31.3.2014.	204	194	10	83	31	52	68	355
1.1.-31.3.2013.	41	37	4	11	2	9	238	290
1.1.-31.3.2012.	137	136	1	48	12	36	236	421
1.1.-31.3.2011.	61	47	14	68	44	24	84	213
1.1.-31.3.2010.	86	85	1	77	28	49	92	255
1.1.-31.3.2009.	21	3	18	45	45	0	54	120

*Izvor:* Autori, na osnovu Narodna banka Srbije, Sektor za zaštitu i edukaciju korisnika finansijskih usluga.

S obzirom na to da korisnici najviše koriste bankarske usluge, od ukupnog broja preuranjenih pritužbi u periodu januar–septembar 2017. godine, najveći broj (78%) se odnosio upravo na rad banaka (Narodna banka Srbije).<sup>6</sup>

### Istraživanje etičnosti bankarske prakse

Predmet ovog istraživanja bilo je ispitivanje uverenja bankarskih službenika. Anketno istraživanje obuhvata period od septembra do decembra 2017. godine. Uzorak u ovom istraživanju jesu bankarski službenici koji rade na

<sup>5</sup> Pritužbe na rad banaka odnose se uglavnom na: zahteve za brisanje istorijske docnje nakon izmirivanja obaveza po kreditima, kreditnim karticama i tekućim računima, zahtevima za povraćaj sredstava obezbeđenja nakon otplate obaveza i izvršavanjem obaveza iz ugovora o kreditu od strane žirantata, odnosno jemaca; refinansiranjem kredita i prevremenom otplatom kredita; zahtevima za smanjenje visine kamatne stope po kreditima u otplati; vrstom i visinom naknada koje su definisane zaključenim ugovorima o kreditu; nasleđivanjem duga po kreditima, kreditnim karticama i tekućem računu; otvaranjem, vođenjem i gašenjem tekućeg računa i naplatom naknada po osnovu vođenja tekućih računa i dr.

<sup>6</sup> U periodu od 1. januara do 30. septembra 2017. godine, najveći broj pritužbi na rad banaka odnosio se na kredite (47,1%), platne (tekuće) račune (22,8%), platne kartice (14,6%) i deviznu štednju (6,7%).

teritoriji Republike Srbije. Više od 50 odsto zaposlenih rade sa klijentima. Kontakt podaci bile su mail liste. Od 164 upitnika, 14 nije bilo upotrebljivo iz sledećih razloga: nisu bile popunjene sve strane upitnika, ispitanici su manje od 50 odsto vremena provodili u radu sa klijentima. Konačno, broj ispitanika bio je 150. Zapažen je veći postotak žena u profesiji, 112 zaposlena ženskog su pola (74.7%) i 38 zaposlenih muškog pola (25.3 %). Najmlađi ispitanik imao je 25 godina, a najstariji 62 godine. Kada je porodični status u pitanju, više od polovine ispitanika je u nekoj vrsti zajednice sa partnerom. Ispitanici koji su uključeni u konačni uzorak provode više od 50 odsto vremena u radu sa klijentima. Među oblastima sektora kojima se ispitanici bave dominira sektor poslovanja sa stanovništvom 32%, sektor kreditiranja privrede 31%, kreditiranje mikrobiznisa 28%, kreditiranje poljoprivrede 9%. Prosečan radni staž iznosi 19.12 godina.

Da bi se istražilo uverenje o etičnosti postupaka zaposlenih primenjena je Likertova skala. Za obradu pristiglih podataka korišćena je statistička tehnika SPSS. Za prikaz etičkih uverenja prikazana je deskriptivna statistika. Zadatak ispitanika bio je da na petostepenoj Likertovoj skali iskažu stepen svog slaganja sa tvrdnjama iznesenim u stavkama. Kod ispitivanja etičkih uverenja i postupaka zaposlenih u bankarskom sektoru mogu se videti procenti za svaki od odgovora na postavljena pitanja iz sledeće tabele:

**Tabela 4** Etička uverenja i postupanje u radu zaposlenih u bankarskom sektoru

Redni broj i sadržaj stavke	Postupanje u radu <sup>*</sup>					Uverenje o etičnosti postupka <sup>**</sup>				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
1. Uvažavanje jednakosti (poštovanje polne, rasne...)	0.0	0.0	0.0	0.2	99.8	0.0	0.0	0.0	0.1	99.9
2. Primenjivanje tehnike slušanja i dijaloga sa klijent.	0.0	0.0	0.0	3.2	96.8	0.0	0.0	2.0	4.1	93.9
3. Promovisanje ponašanja održivosti	0.0	0.0	1.1	15.2	83.7	0.0	0.0	1.1	1.7	97.2
4. Ispoljavanje brige za ekonomske i socijalne faktore	0.0	1.0	9.8	12.7	76.5	0.0	0.0	2.8	24.8	72.4
5. Diskutovanje sa prijateljima o svojim klijent.	74.7	23.9	1.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	19.3	80.6
6. Pružanje usluga bez supervizije	72.4	15.3	12.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	12.3	87.7
7. Informisanje klijenta o cenama usluga	0.0	0.0	0.7	5.6	93.7	0.0	0.0	0.0	2.1	97.9
8. Upuštanje u prijateljski odnos sa svojim klijentima, (npr. druženje sa klijentima)	5.7	22.5	70.8	1.0	0.0	73.3	26.7	0.0	0.0	0.0
9. Prihvatanje poklona u znak obavljenog posla	0.0	8.1	69.3	21.5	1.1	93.6	5.3	1.1	0.0	0.0
10. Dopuštanje klijentu da vam se obraća bez persiranja	0.0	1.0	83.4	16.3	0.7	67.2	28.5	4.3	0.0	0.0
11. Obraćanje klijentu bez persiranja	92.8	6.5	0.7	0.0	0.0	89.9	9.7	0.4	0.0	0.0
12. Ulaganje žalbe na rad kolege koji krši pravila neetičnog ponašanja	98.4	1.6	0.0	0.0	0.0	0.1	1.3	7.6	11.7	79.3
13. Obaveštavanje klijenta o njegovim obavezama	0.0	0.0	2.3	4.9	92.8	0.0	0.0	0.0	12.3	87.7

14. Pridržavanje međunarodnih standarda za nadzor	0.0	0.0	0.0	1.1	98.9	0.0	0.0	0.0	0.7	99.3
15. Prijavljivanje kolega u slučajevima kršenja principa iz Etičkog kodeksa	96.4	3.2	0.4	0.0	0.0	0.0	1.6	2.2	21.8	74.4

\*1. nikada, 2. retko, 3. ponekad, 4. često, 5. veoma često

\*\*1. neetično ponašanje, 2. etično ponašanje u određenim situacijama, 3. ponekad je etično ponašanje, 4. često etično ponašanje, 5. etično ponašanje bez sumnje.

*Izvor:* Autori, na osnovu Anketa 150 ispitanika zaposlenih u bankarskom sektoru Srbije, obračun IBM SPSS statistika.

Kao što se može videti iz tabele 4. ispitanici iz posmatranog uzorka upustili su se u određenoj meri u sva ponašanja. Najevidentija je posvećenost zaposlenih za eliminisanje svih oblika diskriminacije iz svog ponašanja i poštovanje svakog pojedinca, bez obzira na različitost. Primećena je tendencija da su etička uverenja uglavnom blaža od ispoljenog ponašanja. Kod ponašanja upuštanje u prijateljski odnos sa klijentima banke zabeleženi su slučajevi da se ispitanici upuštaju u njih iako smatraju da su u neetična. Evidentno je da upuštanje u prijateljski odnos zaposlenih sa klijentima banke prerasta u posebnu poslovnu filozofiju. Taj odnos započinje sa prvim kontaktom, a traje sve do pružanja pravovremenog odgovora na klijentove zahteve. Komunikacija sa klijentima omogućava klijentima da shvate karakteristike i vrednost bankarskih proizvoda i usluga. Službenici banke pojednostavljaju objašnjenja ugovora, obaveštavaju klijente o svim promenama, pružaju objašnjenja preko različitih distributivnih kanala prodaje bankarskih proizvoda i usluga. Zaštita poverljivih informacija o klijentima je primarna dužnost koju treba poštovati, jer je to osnova poverenja na dugoročnoj osnovi.

U najređe oblike ponašanja spada prijavljivanje kolega u slučajevima kršenja principa iz Etičkog kodeksa. Analizom odgovora iz upitnika saznajemo da bankarski službenici ne prijavljuju neetično ponašanje svojih kolega. Uverenje zaposlenih u bankarskom sektoru da je neetično prijaviti kolegu, potvrđeno je i u praksi, jer nema ni jednog zabeleženog slučaja. Postavlja se pitanje da li se krše etička pravila ili ti prekršaji nisu ozbiljni toliko da bi bili prijavljeni. Očigledno je da takva situacija nosi sa sobom određenu neprijatnost ili iz drugih razloga: profesionalna nemotivisanost, lojalnost prema kolegama, zaštita sopstvenih interesa i uverenje da će slučaj biti zataškan, jer ne postoji efikasnost mehanizama regulacije.

Za buduće zapošljavanje treba slediti praksu koju mnogi autori preporučuju u bankarskom sektoru i razmisliti o testiranju ličnosti u identifikaciji onih aplikanata koji bi mogli pokazati visoki ili niski makijavelizam (delovanje ljudi nezavisno od moralnih obzira) kada su angažovani kao zaposleni u bankama (Rahim & Hassan, 2016, 83).

## Zaključak

Ispitivanje etičkih uverenja pokazalo je da zaposleni u bankarskom sektoru Srbije cene pravila etičkog kodeksa, ali se u nekim segmentima ne ponašaju u skladu sa tim. Kada se radi o odnosu etičkih uverenja i postupaka zaposlenih u bankarskom sektoru evidentno je da postoji velika podudarnost, što znači da su uverenja u skladu sa postupcima ispitanika. Većina ispitanika nije se nikada upustila u najteže oblike etičkog prekršaja. Treba uzeti u obzir i ograničenje ovog istraživanja, jer tačnost nalaza zavisi isključivo od spremnosti ispitanika da budu iskreni prilikom popunjavanja upitnika i od njihove percepcije šta je etičko ponašanje u profesionalnoj praksi.

Ovo istraživanje otvara brojna pitanja i pruža moguća rešenja za probleme sa kojima se bankarski sektor suočava. Usvajanje propisa kao što je Kodeks etike nije dovoljno za efikasnu regulaciju bankarske profesije. Jedna od preporuka je uvođenje i izbornog predmeta Etika, koji treba studentima da pomogne u razumevanju ove filozofske discipline, upoznavanje etičkih teorija i razrešenje etičkih dilema. Obuka bankarskih službenika za pitanja profesionalne etike treba da bude obavezna (Phuong, Fisher, & Mujtaba, 2014, 141),<sup>7</sup> što je potkrepljeno u studiji autora koji pokazuju kako se može uticati na nivo etičke zrelosti i društveno odgovornih poslovnih praksi (Abu Bakar, Mujtaba, & Medjedel, 2015, 8).

Alternativni izvor informacija vezan za poslovnu etiku treba da bude dostupan u formi treninga, tribina, radionica, da predstavlja kontinuiranu edukaciju iz oblasti poslovne etike u bankarstvu. U našoj zemlji, kursevi koji se odnose na profesionalnu etiku predstavljaju više izuzetak, nego pravilo. Prema mišljenju Abu Baker-a: "Koliko je uspešno društvo u ostvarivanju svojih ciljeva zavisi od vrednosti koje promoviše obrazovni sistem"(Abubaker, 2016,144). Možemo konstatovati da se radi o najjačem oružju u borbi protiv kršenja pravila, pravilnom razmišljanju bankarskih službenika kada se susretnu sa etičkim dilemama i kako da ih rešavaju. Prema tome, napor treba usmeriti ka organizovanju, podsticanju i objavljivanju odgovarajućih publikacija iz oblasti

---

<sup>7</sup> Prema studiji koja je istražila razlike u etičkom odlučivanju bankarskih stručnjaka i studenata iz Vijetnama, dokazano je da je sprovedeni program tročasovne obuke efikasniji za studente nego za zaposlene. Ovo istraživanje je važno jer pokazuje kako banke i finansijske institucije mogu učiniti okruženjem pogodnije za etičko donošenje odluka kroz unapređenje etičke edukacije za buduće profesionalce. (Više o tome: Phuong, Fisher, & Mujtaba, 2014, 141). U drugoj studiji zahtevano je od studenata koledža u Saudijskoj Arabiji da istraže svoju etičku zrelost na osnovu različitih demografskih varijabli, koristeći mere razvijene u zapadnoj kulturi. U konkretnoj studiji većina učenika nije bila izložena etičkoj obuci, što može dovesti do štetnih efekata potkrepljenih u drugim studijama. (Više o tome: Abu Bakar, Mujtaba, & Medjedel, 2015, 8)

poslovne etike, zatim, razvijanju komunikacije i razmenu iskustava sa udruženjima u svetu u ovoj oblasti.

## Reference

1. Abdul Rahim, N.F., Hassan, H. (2016) *Business ethics and operational risk management in Malaysian local conventional banks*, *Studia Universitatis Babeş-Bolyai*, 61/2016, No: 4, p. 83.
2. Abubaker, A. (2016). *The Relevancy of Harari Values in Self Regulation and as a Mechanism of Behavioral Control: Historical Aspects*, a dissertation, The University of Alabama, Tuscaloosa, Alabama, p. ii Dostupno na adresi: [https://ir.ua.edu/bitstream/handle/123456789/3201/file\\_1.pdf?sequence=1](https://ir.ua.edu/bitstream/handle/123456789/3201/file_1.pdf?sequence=1)
3. Abu Bakar, A. R., Mujtaba, G. B., Medjedel, A. (2015). *Ethical Maturity Scores of Future Arab Business Leaders Based on Gender, Age, Seniority, Management, and Ethics Training*, *Ethics-1-8 Vol.1*, p.8.
4. Babić, J.(2008). *Etika i moral*, *THEORIA* 1, BIBLID 0351–2274 : (2008) : 51 : p. 35-48. Dostupno na adresi: <https://philarchive.org/archive/BABEAM-2>
5. Božović, J. (2007). *Business Ethics in Banking*, *Journal Series: Economics and Organization Vol. 4, N° 2*, pp. 177. Dostupno na adresi: <http://facta.junis.ni.ac.rs/eao/eao200702/eao200702-09.pdf>
6. Barquet, E., Salas, L.V. (2016), *La Ética como Componente Esencial en El Sector Bancario*, *Revista Empresarial, Facultad de especialidades empresariales, Edición No. 39 Vol. 10 – No. 3 – p.15*. Dostupno na adresi: <http://editorial.ucsg.edu.ec/ojs-empresarial/index.php/empresarial-ucsg/article/view/48/42>.
7. Collier, J., Esteban, R. (2007). *Corporate social responsibility and employee commitment*, *Business Ethics: European Review*, Vol.16, No.1, p.21.
8. Czajkowska, A. (2016). *Etyka pracy analityka kredytowego*, University of Lodz Repository. p.157. Dostupno na adresi: [http://dspace.uni.lodz.pl/xmlui/bitstream/handle/11089/20269/%5b155%5d\\_179\\_Czajkowska.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://dspace.uni.lodz.pl/xmlui/bitstream/handle/11089/20269/%5b155%5d_179_Czajkowska.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
9. Ćuzović, S. Sokolov Mladenović, S. (2014). *Trgovina u uslovima globalizacije sa osvrtom na internacionalne trgovinske lance u Republici Srbiji*, Naučni skup: Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije str.410. Dostupno na adresi: <http://www.ekfak.kg.ac.rs/sites/default/files/Download/InstitucionalnePromene2014.pdf>
10. Dastidar, S. (2015). *Antecedents of Ethics: It's Reflection in Business*, *International Journal of Applied Research* 2015; 1(10): p.1008. Dostupno na adresi: <http://www.allresearchjournal.com/archives/2015/vol1issue10/PartO/1-10-35.pdf>
11. Drašković, M., Stjepčević, J. (2013). *Institucionalni okvir korporativnog upravljanja kao ključni aspekt održivog razvoja*, Naučni skup: Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije, str. 344.

12. Fetiniuc, V., Luchian, I. (2014). *Banking ethics: main conceptions and problems*, Annals of the University of Petroșani, Economics, 14(1), 2014, 91-102 p.92.
13. Gilani, H. (2015). *Exploring the ethical aspects of Islamic banking*, International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management, Vol. 8 Issue: 1, pp.85-98.
14. Hayali, A., Sarili S., & Dinc, Y (2012). *Turkish Experience in Bank Shareholders' Fraud and Bank Failure: Imar Bank and Ihlas Finans Case*, The Macrotheme Review A multidisciplinary journal of global macro trends, October 2012 1(1). p.115-116.
15. Janković, B. (2009). Bankarski marketing u svetskoj ekonomskoj krizi – rizik i/ili šansa, Bankarstvo 9-10.2009, str.9. Dostupno na adresi: [http://www.ubs-asb.com/Portals/0/Casopis/2009/9\\_10/B09-10-2009-Jankovic.pdf](http://www.ubs-asb.com/Portals/0/Casopis/2009/9_10/B09-10-2009-Jankovic.pdf)
16. Narodna banka Srbije, Uprava za nadzor nad finansijskim institucijama, Sektor za kontrolu poslovanja banaka, Analiza odgovora banaka na dostavljen upitnik o aktivnostima banke iz oblasti upravljanja rizikom od pranja novca i finansiranja terorizma, april-septembar 2017. str.12. Dostupno na adresi: [https://www.nbs.rs/internet/latinica/55/55\\_7/analiza\\_spn\\_II\\_17.pdf](https://www.nbs.rs/internet/latinica/55/55_7/analiza_spn_II_17.pdf),
17. Narodna banka Srbije, Zaštita i edukacija korisnika finansijskih usluga, Izveštaj za period januar – septembar 2017. godine, str.3. Dostupno na adresi: [https://www.nbs.rs/internet/latinica/63/63\\_8/izvestaj\\_septembar\\_2017.pdf](https://www.nbs.rs/internet/latinica/63/63_8/izvestaj_septembar_2017.pdf).
18. Yüksel Mermod, Ash. (2008). *Bankacilikta etik kavrami ve banka üst düzey yöneticilerinden beklentiler*, Marmara Üniversitesi, p. 516. Dostupno na adresi: <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/3629>
19. Ochei Ailemen, I., Oluwatob, A. (2010). *The impact of ethics and professionalism in the Nigerian banking industry*. Covenant University, Ota, Ogun State. p.27. Dostupno na adresi: [eprints.covenantuniversity.edu.ng/1319/1/ayeni%20ethics.pdf](http://eprints.covenantuniversity.edu.ng/1319/1/ayeni%20ethics.pdf)
20. Phuong, N.T., Fisher, G. & Mujtaba, B.G. Asian Journal of Business Ethics (2014) Volume 3, Issue 2, pp 141–153: p.141.
21. Ristić, Ž. (2004). *Etika i novac*, eseji, II izdanje, Beograd, str.13-14.
22. Sikka, P. (2008). *Enterprise Culture and Accountancy Firms: The New Master of Universe*, Accounting, Auditing and Accountability Journal, Vol. 21, No 2, p. 270.
23. Świeszczak, M., Świeszczak, K. (2016). *Etyczny doradca, czyli jaki?*, *Finanse i Prawo Finansowe*, Journal of Finance and Financial Law, Kwartalnik, 2016, III(3): p. 89.



## ETHICAL ATTITUDE OF EMPLOYEES IN THE SERBIAN BANKING SECTOR

This paper originated as the result of awareness that in our country the area of business ethics is very underdeveloped, both from a theoretical aspect and from the aspect of application in practice. The topic of this paper is the study of ethical attitudes of employees in the banking sector of Serbia. The main purpose of the paper is contained in its usefulness, both from the point of view of individuals, banks, and the society as a whole. Within the preparation of the paper, research was carried out whether the employees in the banking sector respect ethical principles. In the first part of the paper, ethical theories and business dilemmas have been pointed out. The second part of the paper includes a survey research conducted on a sample of 150 bank employees working in the territory of the Republic of Serbia. Finally, the conclusion suggests the need for educating banking officers on the implementation of business ethics in the banking system and the improvement of the ethical code based on the results obtained in this research.

**Keywords:** ethics, confidentiality, ethical code, ethical dilemmas, ethical principles.

# RESURSNI POTENCIJAL I PERSPEKTIVE RAZVOJA ORGANSKE POLJOPRIVREDE U REPUBLICI SRBIJI

Lela Ristić<sup>\*</sup>, Nikola Bošković<sup>\*\*</sup> i Mirjana Knežević<sup>\*\*\*</sup>

Organski proizvodi su sve prisutniji na svetskom tržištu. Organska poljoprivreda se odvija u skladu sa principima održivog razvoja i bazira se na prirodnim procesima, ne izazivajući sumnje u kvalitet i zdravstvenu bezbednost proizvoda, kao što je to slučaj sa drugim vidovima agrarne proizvodnje. Ipak, organska poljoprivreda je nedovoljno zastupljena, najviše iz ekonomskih razloga ili faktora povezanih sa njima. Za organsku poljoprivredu su neophodni prirodni resursi, ali ne predstavljaju jedini uslov razvoja. U ovom radu se ukazuje na resursni potencijal, značaj i mogućnosti razvoja organske poljoprivrede u Republici Srbiji. Uočava se da domaću poljoprivredu odlikuje bogatstvo prirodnih resursa, ali nedostaju finansijska sredstva za ozbiljnije investicije, odgovarajuća institucionalna podrška, savremeniji menadžment i marketing. Cilj istraživanja je ispitati da li je, sa stanovišta ekonomskih, ekoloških i socijalnih interesa domaće privrede i društva, značajno ubuduće razvijati organsku poljoprivredu, a rezultati istraživanja ukazuju na višestruku važnost razvoja organskog sektora.

**Ključne reči:** organska poljoprivreda, agrarni resursi, održivi razvoj, institucionalni okvir, Republika Srbija

## Uvod

Dostignuća savremenih sistema proizvodnje, na ekološki održivim osnovama, sve su aktuelnija. Razvoj agroekoloških tehnologija i sistema koji stimulišu zaštitu i obnavljanje prirodnih resursa smatraju se neophodnim (Altieri, 1999). Zbog prekomerne i nekontrolisane, odnosno, nestručne upotrebe veštačkih materija i hemijskih supstanci u konvencionalnoj proizvodnji, kao i pojave brojnih kontraverzi i dilema u pogledu GMO proizvoda, razvijaju se novi pristupi kvalitetu i bezbednosti hrane, dosta drugačiji od prethodnih. Osim međunarodnih standarda kvaliteta, koncepta održive, integralne, digitalne, odnosno, precizne poljoprivrede, razvija se i koncept organske proizvodnje. Organska proizvodnja se bazira na poštovanju strogih ekoloških principa i kriterijuma, putem racionalnog korišćenja prirodnih resursa, upotrebe

---

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

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

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

obnovljivih izvora energije, očuvanja prirodne raznolikosti i zaštite životne sredine. Ova proizvodnja je ekonomski, ekološki i socijalno prihvatljiva, pa predstavlja dobar izbor za privredu i društvo, naročito dugoročno posmatrano. Metode organske proizvodnje podrazumevaju primenu prirodnih postupaka i supstanci, a ograničavaju ili potpuno eliminišu upotrebu sintetizovanih sredstava, pri čemu je jedan od važnih ciljeva održavanje biološke aktivnosti zemljišta. Zaštita bilja zasniva se na merama koje održavaju i unapređuju ekološku ravnotežu, a ukoliko se bolesti i štetočine ne mogu suzbiti preventivnim merama, koriste se biološka sredstva za zaštitu. Mehanizacija i alati su prilagođeni specifičnostima obrade u organskoj proizvodnji. Prednost prilikom izbora sorti bilja imaju domaće sorte, prilagođene lokalnim agroekološkim uslovima. Pri organizovanju stočarske proizvodnje, prednost se daje autohtonim rasama, adaptiranim na lokalne uslove i otpornim na bolesti. U preradi se koriste isključivo sertifikovani organski sastojci. Divlje biljne i životinjske vrste sakupljaju se iz prirodnih staništa, a seme, rasad i sadni material moraju biti proizvedeni metodama organske proizvodnje. Za ishranu biljaka i oplemenjivanje zemljišta koriste se organska, mineralna i mikrobiološka đubriva, a organski proizvod mora se označiti jasnim i vidljivim natpisom. Takođe, moraju se obeležiti posebnim znakom i proizvodi iz perioda konverzije. Proizvođač je dužan da, prilikom stavljanja organskih proizvoda u promet, poseduje važeći sertifikat ovlašćene kontrolne organizacije (Serbia Organica, 2018).

U skladu sa sve većom aktuelnošću organskih proizvoda na svetskom tržištu, a shodno raspoloživim resursima, stanjem u domaćem agraru, tradiciji bavljenja poljoprivredom i dosadašnjim rezultatima u praksi, predmet istraživanja u ovom radu jeste razvoj organske poljoprivrede u Republici Srbiji.

Cilj istraživanja je ispitati da li je, sa stanovišta ekonomskih, ekoloških i socijalnih interesa domaće privrede i društva, značajno i moguće ubuduće razvijati organski sektor u Republici Srbiji.

Hipoteza od koje se u radu polazi jeste da ukoliko se resursnim potencijalom agrara Republike Srbije, a naročito raspoloživim prirodnim resursima, adekvatno upravlja, uz odgovarajuću institucionalnu podršku, značajni rezultati mogu se očekivati u oblasti organske proizvodnje.

U radu su korišćeni metod deskripcije, komparacije, analize i sinteze, kao i SWOT analiza. Značajan doprinos dala su prethodna istraživanja u oblasti organske proizvodnje, domaće i međunarodne statističke publikacije i strateška dokumenta, a naročito zakonska regulativa koja se odnosi na organski sektor.

## Aktuelnost i razvoj organske poljoprivrede u svetu

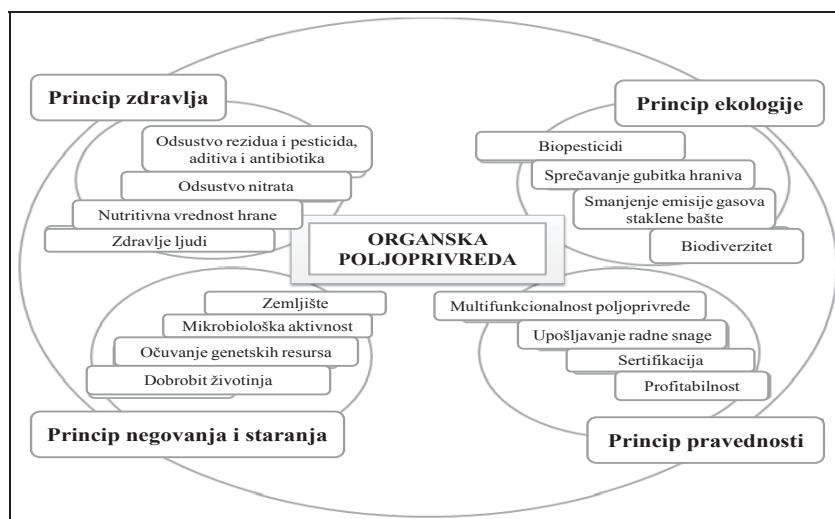
Organski proizvodi (hrana, pića, odeća, lekovi, igračke itd.) su sve aktuelniji. Organska hrana je higijenski ispravna i bezbedna, ima povećanu biološku i nutritivnu vrednost, visok sadržaj vitamina i minerala, promovise i unapređuje biodiverzitet, biološke cikluse i aktivnosti (Tabela 1).

**Tabela 1** Osnovne razlike između organske i konvencionalne poljoprivrede

Organska proizvodnja	Konvencionalna proizvodnja
Korišćenje organskih đubriva	Korišćenje sintetičkih đubriva
Redukovana obrada	Intenzivna obrada
Mehaničko uništavanje korova	Upotreba herbicida
Regulisanje rodosti, štetočina, bolesti i korova prirodnim putem	Upotreba pesticida i drugih hemijskih sredstava
Oprašivanje pčelama i drugim insektima	Korišćenje suspenzija
Dovod vode kapilarnim putem	Navodnjavanje
Očuvanje raznolikosti živog sveta	Uništavanje insekata primenom insekticida
Kompostiranje, vraćanje biljnih ostataka u zemljište	Upotreba sintetičkih poboljšivača za zemljište
Očuvanje i zaštita životne sredine	Zagađenje pesticidima

Izvor: Autori, na osnovu Vukoje, 2015, 31.

Osnovne principe za razvoj organske poljoprivrede postavio je IFOAM (International Federation of Organic Agriculture Movements), sa osnovnom težnjom da se očuva kvalitet zemljišta, vode i vazduha, zdravlje biljaka, životinja i ljudi, opstanak čoveka i život na planeti (Slika 1).



**Slika 1** Osnovni principi i koristi od organske poljoprivrede

Izvor: Šeremešić et al, 2017, 55.

Razvoj organske proizvodnje datira sa početka dvadesetog veka (Tabela 2). Prirodni i antropogeni faktori, koji se razlikuju od zemlje do zemlje, značajno su determinisali pravce i stepen razvoja. Veća posvećenost razvoju organskog tržišta donosila je određene koristi, istovremeno iziskujući i ispunjavanje određenih preduslova (Tabaković et al, 2017).

**Tabela 2** Istorijat organske poljoprivrede u svetu

Period/godina	Opis
Početak 20. veka	Traga se za alternativnim postupcima u poljoprivredi
1924.	Austrijanac Rudolf Steiner osniva biodinamički pokret, postavivši temelje biološko-dinamičkoj poljoprivredi
1928.	Osnovano je udruženje i standardi za certifikaciju „Demeter“
1930.	Hans Muller (Švicarska) je dao osnove biološke poljoprivrede
1940-tih	Hans Muller je osnovao Biološki pokret u Švajcarskoj, a Albert Haward (V. Britanija) publikuje „An Agricultural Testament“, ukazujući na osnove organske poljoprivrede, posebno metod kompostiranja
1942.	J. J. Rodale (SAD) pokreće prvi časopis o organskoj proizvodnji
1943.	Eva Balfaur u V. Britaniji rukovodi osnivanjem pokreta organskih proizvođača „The Living Soil“
1946.	Osnovano udruženje Soil Association u Velikoj Britaniji, koje 1947. godine publikuje prve standarde organske poljoprivrede
Ranih 1960-tih	Raste zabrinutost za zdravlje ljudi i životnu sredinu zbog povećane upotrebe pesticida u poljoprivredi, osniva se grupa Lemaire-Boucher u Francuskoj, a u SAD se osniva „New Alchemy Institute“ i „Ecology Action“
1962.	Poznata naučnica i prirodnjak Rachel Carson, objavljuje knjigu „Tiho proleće“ (Silent Spring), koja objašnjava pogubne efekte pesticida na životnu sredinu, pa knjiga postaje ključni faktor u zabrani upotrebe DDT u SAD, 1972. godine
1972.	Osniva se Međunarodna federacija pokreta za organsku poljoprivredu - International Federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM)
1973.	Osnovan je u Švajcarskoj FiBL (Forschungs institut für biologischen Landbau) - Istraživački institut za organsku poljoprivredu, koji zajedno sa IFOAM obavlja kontinuiranu analizu stanja organske proizvodnje i potrošnje organskih proizvoda u svetu
1980.	IFOAM donosi osnovne standarde za organsku proizvodnju
1990.	Osnovan prvi sajam organskih proizvoda BIOFACH u Nirnbergu, Nemačka (najveći na svetu), a u SAD-u je donet Zakon o organskoj poljoprivredi
1991.	Doneta je prva zakonska regulativa u EU o organskoj proizvodnji, Council Regulation (EEC) No 2092/91, koja propisuje osnovna pravila organske proizvodnje, etiketiranje, preradu, pakovanje, transport, distribuciju i marketing organskih proizvoda
1992.	Doneti su propisi ECC No 2078/92, kojima je definisana šema podrške, odnosno, subvencija farmerima koji se bave organskom proizvodnjom
1999.	Council Regulation (EC) No 1804/99 definiše pravila proizvodnje, označavanja i inspekcije životinjskih vrsta
2000.	Definisan logo EU za označavanje organskih proizvoda, donet propis EC No 331/2000
2001.	Pojava bolesti BSE daje veliki zamah razvoju organske poljoprivrede u svetu
2003.	Pokrenuti su mnogi istraživački projekti u EU u oblasti organske proizvodnje
2004.	Objavljen je Evropski akcioni plan za organsku poljoprivredu

Period/godina	Opis
2010.	Utvrđen novi logo EU, u skladu sa Council Regulation (EC) No 834/2007
2014.	Usvojen je Drugi akcioni plan za organsku poljoprivredu u EU
2017.	Usvojena Globalna vizija i strategija za istraživanje organske poljoprivrede (Global Vision and Strategy for Organic Farming Research 2030), u okviru TIPI-Technology Innovation Platform of IFOAM-Organics International & FiBL

Izvor: Serbia Organica, 2018; Niggli et al, 2017; Schmid et al, 2015; Mirecki, 2014.

Prema istraživanjima FiBL & IFOAM-Organics International, aktivnost organske poljoprivredne proizvodnje registrovana je u 178 zemalja sveta, na površini od oko 57,8 miliona hektara (podatak za 2016.godinu), što je znatno više u odnosu na 1999. godinu, kada je zabeleženo samo 11 miliona hektara. Zemlje sa najvećim rastom površina pod organskom poljoprivredom, 2016. godine, bile su: Australija (najzapaženiji rast), Kina, Urugvaj, Indija i Italija. U Evropi su, u periodu 1985-2016. godine, površine pod organskom poljoprivredom povećane sa 0,1 na 13,5 miliona hektara (od toga je 12,1 miliona hektara u EU). Najviše površina pod organskom proizvodnjom se, danas, u svetu, nalazi u Okeaniji (27,3 miliona hektara) i Evropi (oko 13,5 miliona hektara), pri čemu je u Australiji 27,3 miliona hektara, zatim Argentini 3 miliona hektara, Kini 2,3 miliona hektara, SAD 2,03 miliona hektara, Španiji 2,02 miliona hektara, Italiji 1,8 miliona hektara, Urugvaju 1,6 miliona hektara, Francuskoj 1,5 miliona hektara, Indiji 1,5 miliona hektara i Nemačkoj 1,25 miliona hektara. Globalno posmatrano, još uvek je samo 1,2% poljoprivrednog zemljišta u svetu pod organskom proizvodnjom (Tabela 3). Najveće učešće organskih u ukupnim poljoprivrednim površinama imaju Okeanija (6,5%) i Evropa (2,7%), odnosno, EU (6,7%). Zemlje sa najvećim učešćem organskog u ukupnom poljoprivrednom zemljištu su, 2016. godine: Lihtenštajn (37,7%), Francuska Polinezija (31,3%), Samoa (22,4%), Austrija (21,9%) itd. Najviše organskih površina u svetu je pod žitaricama, pri čemu dominantno pod pšenicom, zatim slede ovas, kukuruz, ječam i dr. (Willer & Lernoud, 2018).

Ukupan broj organskih proizvođača u svetu, 2016. godine, bio je oko 2,7 miliona, što je značajno povećanje u odnosu na 1999. godinu, kada ih je bilo oko 200 hiljada. Danas se najveći broj organskih proizvođača nalazi u Aziji (40%) i Africi (27%), a zatim u Latinskoj Americi (17%) i Evropi (14%). Posmatrano po zemljama, najviše organskih proizvođača je u Indiji (835.000), zatim Ugandi (210.352), Meksiku (210.000), Etiopiji (203.602), Filipinima (165.994), Tanzaniji (148.610) itd. Od 373.240 organskih proizvođača u Evropi, na EU se odnosi oko 295.123 (najviše u Italiji i Španiji). Od 65.889 evropskih prerađivača organskih proizvoda, na EU se odnosi 62.652 (najviše u Italiji, Nemačkoj i Francuskoj). Od 4.657 evropskih uvoznika organskih proizvoda (najviše u Nemačkoj, Švajcarskoj i Holandiji), u EU ih je 3.968 (Willer & Lernoud, 2018).

**Tabela 3** Organska poljoprivredna proizvodnja u svetu

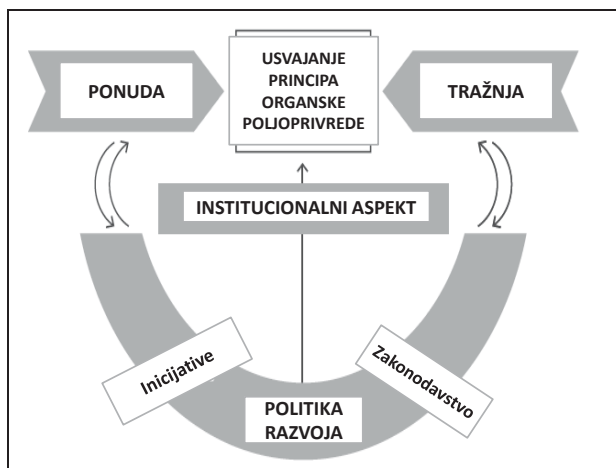
Region	Organsko poljo-privredno zemljište (u ha)	Udeo regiona u ukupnom organskom poljoprivrednom zemljištu u svetu	Udeo organskog u ukupnom poljoprivrednom zemljištu regiona	Broj organskih poljoprivrednih proizvođača
Afrika	1.801.699	3%	0,2%	741.367
Azija	4.897.837	8%	0,3%	1.108.040
Evropa	13.509.146	23%	2,7%	373.240
Latinska Amerika	7.135.155	12%	0,9%	458.532
Severna Amerika	3.130.332	5%	0,8%	18.422
Okeanija	27.346.986	47%	6,5%	27.366
Ukupno	57.816.759	100%	1,2%	2.726.967

Izvor: Autori, na osnovu Willer & Lernoud, 2018.

Globalno tržište organskih proizvoda, naročito hrane i pića, značajno se povećava. U periodu 1999-2016. godine se prodaja ovih proizvoda povećala od oko 15 na gotovo 90 milijardi USD. Najveća maloprodaja organskih proizvoda ostvaruje se u Severnoj Americi (50%) i Evropi (40%), pri čemu najveće tržište jesu SAD (oko 48%), a zatim slede Nemačka (11,7%) i Francuska (8,4%), dok se na EU, u celini, odnosi 37%. Najveću potrošnju organskih proizvoda po glavi stanovnika, u svetu, imaju Švajcarska, Danska i Švedska (Willer & Lernoud, 2018). U Evropi je najveći deo prometa organskih proizvoda koncentrisan u EU (najviše u Nemačkoj, Francuskoj i Italiji).

Vizija organske poljoprivrede u svetu ambiciozno je usmerena na njeno unapređenje. IFOAM-Organics International dodeljuje važnu ulogu organskoj proizvodnji u budućem razvoju svetske poljoprivrede (Slika 2).

Stalni rast tržišta organskih proizvoda, površina i broja organskih proizvođača, kao i brojna institucionalna rešenja, ukazuju da je razvoj organskog sektora u stalnom usponu. Tržište organskih proizvoda je još uvek nezasićeno, tj. potražnja je veća od proizvodnje, tako da ih mnoge zemlje kontinuirano uvoze (Mirecki, 2014). U „razvijenom svetu“ raste tražnja za organskim proizvodima, jer su veća kupovna moć, svest o zdravoj hrani i zdravom životu povećale interesovanje za ovim proizvodima (Tabaković et al, 2017). Zato mnoge zemlje sa izraženim resursnim potencijalom za organsku poljoprivredu pretenduju da povećaju proizvodnju i izvoz organskih proizvoda (Ristić & Mičić, 2017), što predstavlja i važan izazov za agrar Republike Srbije.



Slika 2 Ključni elementi Strateškog plana 2017-2025 IFOAM-Organics International

Izvor: IFOAM, 2017.

### Agrarni resursi Republike Srbije relevantni za organsku proizvodnju

S obzirom na raspoložive prirodne resurse, u Republici Srbiji postoje značajni uslovi za razvoj, kako konvencionalne, tako i organske poljoprivrede. Međutim, postoje i brojna ograničenja u pogledu antropogenih resursa, pa razvojni potencijal domaćeg agrara nije dovoljno iskorišćen. Prema rezultatima Popisa poljoprivrede, Republika Srbija ima 631.552 poljoprivredna gazdinstva, pri čemu samo 0,5% čine gazdinstva pravnih lica i preduzetnika. Osnovni pokazatelji resursnog potencijala i strukture poljoprivrednih gazdinstava su sledeći (PP1 & PP2, 2013):

- prosečna veličina korišćenog poljoprivrednog zemljišta po gazdinstvu je 5,4 hektara, pri čemu od ukupnog broja poljoprivrednih gazdinstava 47% koristi do 2 hektara poljoprivrednog zemljišta;
- prosečan broj odvojenih delova korišćenog poljoprivrednog zemljišta po gazdinstvu je 6, a prosečna veličina jednog dela je 0,98 hektara;
- struktura korišćenog poljoprivrednog zemljišta je: 73,1% oranica i bašta, 20,7% livada i pašnjaka, 4,8% voćnjaka, 0,6% vinograda, 0,7% okućnica i 0,1% ostalih stalnih zasada;
- u strukturi oranica i bašta najveće učešće imaju površine pod žitima (68%), pri čemu se najviše gaje kukuruz (39%) i pšenica (24%);
- od voća, najviše se gaje šljive (45% površina pod voćem);



- 77% poljoprivrednih gazdinstava gaji stoku, pri čemu je najzastupljenija veličina stada goveda 1-2 grla, svinja i ovaca 3-9 grla i živine 1- 49 grla;
- broj objekata za smeštaj goveda je 340.337 i njihov kapacitet je, u proseku, 7,5 mesta po objektu, a broj objekata za smeštaj svinja je 507.031 sa kapacitetom 13,9 mesta po objektu, pri čemu se koristi 36% kapaciteta objekata za gajenje goveda, 46% za svinje, 64% za koke nosilje i 81% za smeštaj ostale stoke;
- raspolaže se sa 597.816 traktora, pri čemu svako drugo gazdinstvo poseduje traktor (95% traktora je starije od 10 godina) i, u proseku, jedan traktor se koristi za obrađivanje 8,5 hektara zemljišta;
- 26.135 poljoprivrednih gazdinstava raspolaže sa 31.241 kombajnom, sušare poseduje 9.510 gazdinstava, hladnjače 1.804, staklenike 542, a plastenike 40.066 gazdinstava;
- mineralna đubriva se upotrebljavaju na 67% površine korišćenog poljoprivrednog zemljišta, a čvrsti stajnjak upotrebljava 49% gazdinstava, na 11% površine korišćenog poljoprivrednog zemljišta;
- oko 12% gazdinstava navodnjava poljoprivredno zemljište;
- prosečna starost nosilaca porodičnih poljoprivrednih gazdinstava je 59 godina, pri čemu je učešće žena nosilaca porodičnih gazdinstava 17%;
- od ukupnog broja članova i stalno zaposlenih na gazdinstvu 43% su žene;
- udeo pojedinih kategorija angažovane radne snage na gazdinstvima u ukupnom broju godišnjih radnih jedinica u poljoprivredi je: 44% od strane nosilaca gazdinstava, 47% od strane članova porodice i rođaka, 4% od strane stalno zaposlenih na gazdinstvima i 5% sezonske radne snage i lica angažovanih po ugovoru;
- drugim profitabilnim aktivnostima bavi se 12% gazdinstava, od čega najviše preradom mleka (57%).

Održivo upravljanje agrarnim resursima Republike Srbije je neophodno. Stoga su istraživanja mnogih domaćih autora (Bogdanov, 2015; Vujičić et al, 2012; Knežević, 2009; Bošković, 2005; i dr.) usmerena na ovu problematiku, sa različitih aspekata. Naime, organska proizvodnja, kao sistem ekološkog upravljanja resursima, smatra se perspektivnom, jer se resursi koriste na održiv način, smanjuju se svi oblici zagađenja, čuvaju se agroekosistem, autohtone vrste i zdravlje ljudi, dugoročno se održava i uvećava plodnost zemljišta, obezbeđuju se kvalitetni i zdravstveno bezbedni sertifikovani proizvodi više nutritivne vrednosti, kao i poverenje potrošača. Pritom se kao limitirajući faktori navode (Mirecki et al, 2011): manji prinosi i profiti za proizvođače, visoke cene

organskih proizvoda na tržištu, nedostupnost inputa, nedovoljna upućenost proizvođača i potrošača u osnove organske proizvodnje i dr.

### **Institucionalni okvir za razvoj organskog sektora u Republici Srbiji**

Organska proizvodnja je 1989. godine započela razvoj u Republici Srbiji, što je rezultiralo prvim izvozom organskog voća, 1990. godine, a finansijska podrška ovom sektoru započela je 2004. godine. Prvi zakon kojim je organska proizvodnja bila regulisana bio je Zakon o organskoj poljoprivredi („Službeni list SRJ“, broj 28/2000). Krajem 2006. godine izabran je nacionalni znak za obeležavanje sertifikovanih proizvoda. Donet je i Pravilnik o tehnološkim postupcima u preradi proizvoda dobijenih metodama organske proizvodnje, načinu čišćenja i sredstvima za čišćenje tehnoloških linija, dozvoljenim sastojcima, aditivima i pomoćnim supstancama u preradi namirnica („Službeni glasnik RS“, broj 34/09). U cilju daljeg uređenja ovog sektora, Pravilnik o obliku, sadržini, načinu podnošenja i popunjavanja deklaracije i drugih obrazaca u carinskom postupku („Službeni glasnik RS“, broj 29/2010), omogućio je evidentiranje i praćenje izvoza organskih proizvoda. Od 2011. godine primenjuje se Zakon o organskoj proizvodnji („Službeni glasnik RS“, broj 30/2010), koji reguliše metode, ciljeve i načela organske proizvodnje, kontrolu, sertifikaciju, preradu, skladištenje, transport, promet i obeležavanje organskih proizvoda, konverziju, kao i druga pitanja od značaja za organski sektor. Osim Zakona o organskoj proizvodnji, postoje i mnogi pravilnici u ovoj oblasti (MPŠV, 2018). Pravilnik o kontroli i sertifikaciji u organskoj proizvodnji i metodama organske proizvodnje objavljen je u „Službenom glasniku RS“, broj 48/2011. Pravilnikom o korišćenju podsticaja za organsku proizvodnju („Sl. glasnik RS“, broj 52/14, 57/14, 71/14, 62/15 i 33/16) definišu se vrsta i iznosi podsticaja za organsku proizvodnju. Pravilnici o korišćenju podsticaja za organsku stočarsku i biljnu proizvodnju, objavljeni su u „Službenom glasniku RS“, broj 41/17, a Spisak ovlašćenih kontrolnih organizacija za obavljanje poslova kontrole i sertifikacije u organskoj proizvodnji za 2018.godinu u „Službenom glasniku RS“, broj 106/17. Zakonodavni okvir značajno je usaglašen sa zakonodavstvom EU.

U okviru Direkcije za nacionalne referentne laboratorije, u sastavu Ministarstva poljoprivrede šumarstva i vodoprivrede, funkcioniše Grupa za organsku proizvodnju i obavlja poslove koji se odnose na (DNRL, 2014):

- pripremu stručnih osnova za izradu nacionalnih propisa za organski sektor;

- uspostavljanje i održavanje efikasnog kontrolnog sistema u oblasti organske proizvodnje, uz predlaganje spiska ovlašćenih kontrolnih organizacija i vršenje nadzora nad njihovim radom;
- vođenje zbirne evidencije i godišnjih izveštaja o organskoj proizvodnji;
- praćenje uvoza i izvoza organskih proizvoda;
- predlaganje i učešće u sprovođenju projekata organske proizvodnje i dr.

Na Nacionalnom akcionom planu Republike Srbije u sektoru organske proizvodnje se radi od 2009. godine, kada je izrađen prvi akcioni plan, koji još uvek nije usvojen, iako su i mnoge strane organizacije u ovoj oblasti prepoznale organsku proizvodnju kao razvojnu šansu.

Najznačajnija udruženja za organsku proizvodnju u Republici Srbiji su: Terras, Nacionalna asocijacija "Serbia Organika", Zelena mreža Vojvodine, Vitas, Regionalni centri za organsku proizvodnju u Selenči, Valjevu, Svilajncu, Leskovcu, Negotinu i Užicu.

### Organska poljoprivredna proizvodnja u Republici Srbiji

Površine pod organskom proizvodnjom su, u Republici Srbiji, 2010.godine iznosile 5340 ha, 2011. godine 6335 ha itd. (Tabela 4). Njihovo učešće u korišćenom poljoprivrednom zemljištu je, 2015. godine, bilo 0,44%, što je za 57% više u odnosu na 2014. godinu (Simić, 2017, 12-13).

**Tabela 4** Površine pod organskom proizvodnjom u Republici Srbiji

Godina	Površine pod organskom proizvodnjom (u ha)	Udeo površina pod organskom proizvodnjom u ukupno korišćenom poljoprivrednom zemljištu (%)
2012.	6.340	0,18
2013 .	8.228	0,23
2014 .	9.548	0,28
2015.	15.298	0,44

Izvor: Simić, 2017, 12.

Površine pod organskom poljoprivredom u Republici Srbiji su, u periodu 2005-2015. godine, povećane oko 25 puta, a 2016. godine su iznosile 14.358 ha (SGS 2017, 253), pri čemu se na površine potpuno konvertovane na organske metode odnosilo 7.391 ha, a u fazi prelaska na organsku proizvodnju (u procesu konverzije) 6.967 ha.

**Tabela 5** Organska biljna i stočarska proizvodnja u R. Srbiji, 2015.

Pregled površina po kategorijama biljne proizvodnje							
Žitarice	Industrijsko bilje	Povrće	Krmno bilje	Voće	Lekovito i aromatično bilje	Ostalo	Livade i pašnjaci
27,8%	17,5%	1,1%	9,4%	18,9%	0,5%	12,4%	12,4%
Organska stočarska proizvodnja							
Ovce	Svinje	Goveda	Koze	Živina	Magarci	Konji	Pčelinja društva
35,55%	1,71%	20,14%	12,36%	10,12%	0,15%	1,60%	18,37%

Izvor: Autori, na osnovu Simić, 2017, 14-15.

Najveći udeo organskih površina je pod ratarskom proizvodnjom (Tabela 5). Žitarice prednjače, a zatim voće. Organska proizvodnja je najzastupljenija u Vojvodini (Tabela 6).

**Tabela 6** Organska biljna proizvodnja po regionima, 2015.

Red. br.	Region	Učešće (u %)
1.	Beograd	0,5
2.	Šumadija i Zapadna Srbija	10,6
3.	Južna i Istočna Srbija	13,0
4.	Vojvodina	75,8
5.	Ukupno	100,0

Izvor: Simić, 2017, 17.

Broj organskih proizvođača je 2010. godine bio 137, 2011. godine 323, 2012. godine 1061, 2013. godine 1.281, 2014. godine 1.866, 2015. godine 2.289, a 2016. godine 3.184. Pritom, postoje samostalni proizvođači (direktno sklapaju ugovor sa nekom od kontrolnih organizacija) i kooperanti (njihova proizvodnja podleže grupnoj sertifikaciji, pri čemu je nosilac sertifikata kompanija), čiji broj premašuje broj individualnih proizvođača (Simić, 2017, 18-19; SGS, 2017).

Oko 40 preduzeća se bavi preradom organskih proizvoda. Nekima je glavna delatnost prerada konvencionalnih proizvoda, a pritom poseduju i dodatnu liniju za preradu organskih proizvoda, dok je ostalima glavna delatnost prerada organske sirovine.

Organski poljoprivredni proizvodi uglavnom se prodaju trgovcima na veliko i prerađivačima. Direktna prodaja, na zelenim pijacama, u maloprodajnim objektima i preko elektronskih portala raste, ali je još uvek mala. Domaće tržište organskih proizvoda je nerazvijeno i pored značajnih pomaka, uglavnom u većim gradovima, naročito od kako se ovi proizvodi prodaju u većim supermarketima i od kada je počela sa radom specijalizovana pijaca organskih proizvoda u Beogradu (Simić, 2015).

Organski proizvodi se najviše izvoze u EU (Nemačka, Francuska, Italija, Holandija, Velika Britanija, Belgija, Austrija itd.), odnosno, oko 70,4%, 2015. godine, zatim u SAD (21,8%), Švajcarsku (3,7%), zemlje CEFTA (1%) i ostale zemlje (3%). Rast izvoza je evidentan (Uprava Carina, 2016). U periodu 2012-2015. godine, izvoz je porastao više od 5 puta. Najviše se izvozi voće (Tabela 7), odnosno, smrznute maline, kupine i sveže organske jabuke, kao i prerađevine od voća (koncentrati od jabuke, sušeno voće, pire od višnje, dunje i kupine) itd.

**Tabela 7** Izvoz organskih proizvoda po grupama proizvoda, 2015.

Grupa proizvoda	Vrednost (€)	Učešće (%)
Voće, sveže ili smrznuto	17.082.205	87,27%
Prerađevine od voća (koncentrati, sušeno i sl.)	2.115.178	10,81%
Pečurke, smrznute ili sušene	172.239	0,88%
Začini (mlevena paprika)	62.570	0,32%
Prerađevine od povrća	55.315	0,28%
Lekovito i aromatično bilje	32.200	0,16%
Sirće	20.027	0,10%
Proizvodi od žitarica	16.381	0,08%
Sokovi	9.789	0,05%
Industrijsko bilje	4.240	0,02%
Namazi	3.072	0,02%
Ulja	173	0,00%
UKUPNO	19.573.389	100,00%

*Izvor:* Uprava carina, 2016.

Organska proizvodnja je, očigledno, izvezno orijentisana, jer se najveće količine ovih proizvoda upravo plasiraju na strana tržišta. Najviše se, ipak, izvoze proizvodi niskog stepena prerade. Da bi se postigla veća konkurentnost na stranom tržištu, potrebna su ulaganja u proizvode veće dodate vrednosti, odnosno, višeg stepena prerade. Udruživanjem kroz zadruge bi se smanjili troškovi dobijanja sertifikata, a individualni proizvođači bi bili nosioci sertifikata i time bili obuhvaćeni podsticajnim merama. Sektor organske proizvodnje je odlična mogućnost za integraciju i razvoj usitnjenih poljoprivrednih gazdinstava. Kroz projekte koji bi stimulisali sertifikaciju domaćinstava po regionalnom principu, uz pažljiv odabir kultura, moguće je razmišljati o organskoj poljoprivredi kao perspektivnog oblasti srpske poljo-industrije (PKS, 2018).

### **Mogućnosti i ograničenja budućeg razvoja organskog sektora u Republici Srbiji**

Prirodni resursi Republike Srbije pružaju povoljne uslove za organsku poljoprivredu, a tome doprinose i duga tradicija u proizvodnji hrane, kao i blizina velikog i stalno rastućeg tržišta organske hrane u EU. Međutim, ovaj

potencijal nije dovoljno iskorišćen, za šta postoje brojni razlozi: organski sektor ima ozbiljne probleme sa nedostatkom finansijskih sredstava; proizvođači ne dobijaju dovoljne subvencije; slaba je organizacija sektora; produktivnost je na niskom nivou; nedostaju određeni inputi; sistem kontrole nije skladno razvijen i primenjen, što ima za posledicu nedovoljnu zaštitu proizvođača, potrošača itd. (Berenji et al, 2013).

SWOT analiza (Tabela 8) predstavlja jednu od važnih referentnih baza za usmeravanje budućih pravaca razvoja organskog sektora.

**Tabela 8** SWOT analiza organskog sektora u Republici Srbiji

Prednosti	Slabosti
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Povoljni klimatski uslovi za organsku proizvodnju</li> <li>• Velike površine poljoprivrednog zemljišta nisu zagađene, niti intenzivno obrađivane, što ubrzava i olakšava konverziju</li> <li>• Bogatstvo biodiverziteta</li> <li>• Geografski položaj</li> <li>• Institucionalna i finansijska podrška organskom sektoru je već započeta</li> <li>• Unapređenje zakonskog okvira</li> <li>• Postojanje nacionalnog i lokalnih udruženja</li> <li>• Značajno interesovanje međunarodnih organizacija</li> <li>• Razvoj obrazovanja i obuke o organskom sektoru</li> <li>• Srbija je neto izvoznik agrarnih proizvoda</li> <li>• Dostupnost pojedinih stranih tržišta</li> <li>• Saradnja sa EU u oblasti agrara</li> <li>• Ugovori o slobodnoj trgovini</li> <li>• Konkurentnost pojedinih proizvoda</li> <li>• Primeri dobre prakse</li> <li>• Rastući sektor organske proizvodnje</li> <li>• Unapređena tehnologija u pojedinim podsektorima prerade</li> <li>• Dostupnost domaćih sirovina</li> <li>• Istraživačke i naučno-obrazovne institucije</li> <li>• Pozitivan stav o organskoj poljoprivredi</li> <li>• Razvoj svesti o značaju sistema kvaliteta</li> <li>• Interes za prihvatanje čistih tehnologija</li> <li>• Izložba organskih proizvoda u okviru Sajma poljoprivrede u Novom Sadu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nije usvojen nacionalni plan razvoja organske proizvodnje</li> <li>• Mere podrške nemaju kontinuitet, dugoročni plan, nisu sasvim odgovarajuće i usklađene sa potrebama</li> <li>• Nedovoljna logistička podrška sektoru</li> <li>• Nedostatak finansijskih sredstava</li> <li>• Asocijacije i udruženja nisu dovoljno podržani</li> <li>• Nedovoljno korišćenje međunarodne podrške</li> <li>• Nerazvijeno domaće tržište organskih proizvoda</li> <li>• Nedovoljna iskorišćenost međunarodnih tržišta za plasman organskih proizvoda</li> <li>• Nizak stepen horizontalne i vertikalne povezanosti učesnika u lancu proizvodnje i plasmana proizvoda</li> <li>• Nedostatak savetodavnog sektora koji bi bio usko orijentisan na podršku organskim gazdinstvima</li> <li>• Nedovoljna edukacija za organsku proizvodnju</li> <li>• Nepovoljna struktura poljoprivrednih gazdinstava (veliki broj malih gazdinstava koja međusobno ne sarađuju)</li> <li>• Nedovoljna primena modernih znanja i čistih tehnologija u poljoprivredi</li> <li>• Baza podataka o preradi i marketingu organskih proizvoda je slaba i netransparentna</li> <li>• Nezadovoljavajuće stanje u pogledu</li> </ul>

Prednosti	Slabosti
	snabdevanja proizvođača neophodnim inputima <ul style="list-style-type: none"> <li>• Neefikasan sistem kontrole kvaliteta u pojedinim segmentima</li> <li>• Neprilagođen i nerazvijen sistem osiguranja za potrebe organskog sektora</li> <li>• Degradacija prirodnih staništa i biodiverziteta</li> <li>• Izvoz baziran na primarnim proizvodima</li> </ul>
Šanse	Pretnje
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Izvoz organskog jagodastog i drugih vrsta voća, žitarica, soje i njihovih prerađevina, organskih sastojaka za prehrambenu industriju i industriju hrane za životinje, poput skroba, mekinja, proteinskih smeša, glutena, boja itd.</li> <li>• Modernizacija agrarnog sektora po osnovu organske proizvodnje kao vodeće snage</li> <li>• Razvoj ruralnih područja kroz koncept organske proizvodnje</li> <li>• Veća podrška države organskom sektoru</li> <li>• Intenziviranje integralne i organske proizvodnje, uz unapređenje njihove promocije i distribucije</li> <li>• Usaglašavanje legislative sa standardima i propisima EU, uz korišćenje fondova EU</li> <li>• Rast interesa investitora za organski sektor</li> <li>• Unapređenje sistema kvaliteta</li> <li>• Razvoj MSP i preduzetništva u organskom sektoru</li> <li>• Uključivanje organskih proizvoda u turističku ponudu</li> <li>• Saradnja nauke i struke u zemlji i sa inostranstvom</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nedovoljna institucionalna podrška</li> <li>• Nedostatak finansijskih sredstava i investicija</li> <li>• Neefikasnost sistema upravljanja resursima</li> <li>• Nemotivisanost proizvođača za prihvatanje novih znanja i tehnologija</li> <li>• Nedovoljno prepoznat interes proizvođača i prerađivača za poslovnu saradnju</li> <li>• Rastuća konkurencija iz zemalja sa visoko subvencionisanom organskom proizvodnjom</li> <li>• Izostanak adekvatne reakcije na klimatske promene</li> <li>• Politička ili ekonomska nestabilnost</li> <li>• Nepovoljne međunarodne okolnosti i pritisci, kao što je uvođenje GMO i dr.</li> <li>• Životni standard i kupovna moć stanovništva</li> <li>• Nepripremljenost agrarnog sektora za proces liberalizacije međunarodne trgovine</li> <li>• Nefunkcionalni sistem inspekcijских službi</li> <li>• Nedovoljna brendiranost proizvoda</li> <li>• Prisustvo sive ekonomije i monopola</li> <li>• Visoki troškovi kreiranja i prenosa znanja</li> </ul>

Izvor: Autori, na osnovu Simić, 2017, 55; Ristić & Mičić, 2017; SPRR, 2014, 54-56.

U nacrtu Nacionalnog akcionog plana razvoja organske proizvodnje (Tabela 9), za koji je, 2015. godine, završena revizija, predlažu se načini za prevazilaženje ograničenja za razvoj organskog sektora.

**Tabela 9** Ciljevi i mere Nacionalnog akcionog programa razvoja organske proizvodnje u Republici Srbiji

Cilj	Mere koje je potrebno sprovesti
1. Podrška u okviru agrarne i ruralne politike	subvencionisanje; uključivanje predstavnika organskog sektora u relevantne radne grupe; realizacija IPARD programa i projekata u organskoj proizvodnji
2. Harmonizacija zakonodavnog okvira sa zakonodavstvom EU	kreiranje efikasnog sistema za prikupljanje relevantnih informacija i formiranje kompletne baze podataka o organskoj proizvodnji, u skladu sa metodologijom koja se primenjuju u EU
3. Institucionalni razvoj	razvoj institucija nadležnih za razvoj organskog sektora; kreiranje podsticajnog ambijenta za investicije i interesno udruživanje
4. Uspostavljanje operativnog i transparentnog sistema kontrole i sertifikacije	podrška Direkciji za nacionalne referentne laboratorije; unapređenje kompetentnosti ovlašćenih kontrolnih organizacija
5. Pristupačan i zahtevima tržišta okrenut savetodavni sektor	uvođenje savremenijeg modela za funkcionisanje savetodavnih službi; kontinuirane obuke savetodavaca i jačanje njihove edukativne uloge u oblasti organske proizvodnje
6. Primenjena istraživanja u oblasti organske proizvodnje i prerade	jasno definisanje prioriteta; saradnju između istraživačkih institucija i ključnih aktera u praksi; uvođenje čistih tehnologija i intenziviranje međunarodne saradnje
7. Razvoj organskog sektora, kroz formalno i neformalno obrazovanje	unapređenje programa edukacije, znanja nastavno-obrazovnog i stručnog kadra; obezbeđenje savremene literature; intenziviranje saradnje domaćih i stranih univerziteta; celoživotno učenje
8. Razvoj domaćeg tržišta organskih proizvoda	analiza stanja na tržištu; uspostavljanje dobro snabdevenih i organizovanih prodajnih mesta; edukativno-promotivne kampanje
9. Rast izvoza organskih proizvoda	praćenje potreba na stranim tržištima, svetskih trendova i cena; obuka iz oblasti marketinga za ekonomske subjekte koji planiraju izvoz; aktivnija uloga države u promociji izvoza; učešće na međunarodnim sajmovima
10. Stvaranje povoljnijih uslova za proizvodnju i preradu organskih proizvoda	subvencionisanje; favorizovanje liste registrovanih organskih inputa, sa detaljnim podacima o njihovoj dostupnosti; razvoj info-centara
11. Implementacija i praćenje realizacije definisanih planova i programa razvoja organskog sektora	izrada detaljnog plana aktivnosti, po fazama, za realizaciju utvrđenih programa podrške organskom sektoru, sa precizno definisanim rokovima za njihovo ostvarenje i utvrđenim budžetom; imenovanje tela nadležnih za praćenje realizacije ciljeva, uz kreiranje adekvatnih šema za monitoring, kontrolu i reviziju

Izvor: Simić, 2017, 31.

Iako je prosečno poljoprivredno gazdinstvo u Republici Srbiji relativno malo (SGS, 2017, 255), bez dovoljno rezervi kapitala i savremene tehnologije, a i ne funkcioniše potpuno u skladu sa međunarodnim standardima kvaliteta u agrobiznisu, investicije u organsku proizvodnju predstavljaju razvojnu šansu ovih gazdinstava, jer se upravo na malim gazdinstvima, koje ne koriste



zagađujuću agrotehniku može razvijati organska proizvodnja. Jedan od najvećih izazova na nacionalnom nivou upravo i jeste pronalaženje strateškog rešenja za mala poljoprivredna gazdinstva, kroz njihovo uključivanje u održivi i multifunkcionalni sistem proizvodnje (Šeremešić et al, 2017).

## Zaključak

Značajan deo Republike Srbije ima prirodne resurse pogodne za razvoj organske poljoprivrede. Međutim, ovaj resursni potencijal agrarnog sektora nije dovoljno iskorišćen, kako u konvencionalnoj, tako i u organskoj proizvodnji, bez obzira na tradiciju bavljenja poljoprivredom i tražnju za organskim proizvodima u svetu. Nedovoljna je edukacija u ovoj oblasti i sistemska podrška, visoki su troškovi sertifikacije, javljaju se problemi u vezi sa udruživanjem, nabavkom repromaterijala i plasmanom proizvoda, što značajno demotiviše poljoprivredne proizvođače i prerađivače da se orijentišu na metode organske proizvodnje. I pored brojnih ograničenja, organska proizvodnja smatra se razvojnom šansom agrara Republike Srbije.

Iako se često ističe strateški značaj razvoja organskog sektora u Republici Srbiji, on institucionalno nije dovoljno podržan i razvijen, što potvrđuju zvanična statistika, indikatori razvoja, naučno-stručne analize i rezultati u praksi, ukazujući da je ubuduće neophodno mnogo više pažnje posvetiti ovom sektoru, jer je to višestruko značajno za poljoprivredne proizvođače, prerađivače i potrošače hrane, ruralno stanovništvo i samu državu, čija je uloga nezamenljiva u kreiranju stimulativnijeg ambijenta za razvoj organskog sektora. Jačanje institucionalnih kapaciteta doprinelo bi ostvarenju ključnih ciljeva organske proizvodnje, poput povećanja površina pod organskom proizvodnjom, razvoja tržišta i povećanja izvoza organskih proizvoda. Pritom, organska proizvodnja može imati značajnu ulogu u održivom razvoju ruralnih područja, agroprehrambenog sektora i turizma, odnosno, u zaštiti i unapređenju životne sredine, očuvanju i racionalnom korišćenju prirodnih resursa Republike Srbije.

Hipoteza od koje se u radu pošlo je potvrđena, jer može se zaključiti da ukoliko se resursnim potencijalom agrara Republike Srbije, a naročito prirodnim resursima, adekvatno upravlja, uz odgovarajuću institucionalnu podršku, značajni rezultati mogu se očekivati u organskom sektoru.

Osnovno ograničenje u radu odnosi se nepostojanje zvanične statistike u Republici Srbiji o organskoj poljoprivredi za prethodni period, mada pojedina novija strateška dokumenta, poslednji Popis poljoprivrede, Statistički godišnjak Republike Srbije 2017, brojni autori, aktivne organizacije i udruženja u ovoj oblasti, ipak, pružaju određene pokazatelje i analize o ovoj problematici. I pored toga, još uvek nedostaju precizni podaci o maloprodaji i potrošnji organskih

proizvoda na tržištu Republike Srbije, nacionalna strategija razvoja organske poljoprivredne proizvodnje, kvalitetna institucionalna i druga prateća infrastruktura za podršku razvoju organskog sektora.

Očekuje se da ovo istraživanje, zajedno sa drugim istraživanjima u ovoj oblasti, kao i primerima dobre prakse, inicira intenzivniji razvoj organskog sektora u Republici Srbiji, kao i veću institucionalnu podršku organskoj proizvodnji. Osim programa državne podrške unapređenju organske poljoprivrede i jačanju izvozne orijentacije organskih proizvođača, kao i napora mnogih udruženja i organizacija koje podržavaju ideju o razvoju organskog tržišta, neophodna je i podrška šire društvene javnosti u ovoj oblasti. Naime, potrebna je aktivnija uloga lokalnih samouprava i privatnog sektora, razvijanje mreže stručnih savetodavnih službi koje će širiti specijalizovana znanja o proizvodnji i potrošnji organskih proizvoda, kao i eksterna podrška, pri čemu je vrlo bitno voditi računa o nacionalnim interesima, naročito o opstanku i razvoju malih poljoprivrednih gazdinstava, koja drugačije funkcionišu od globalnih konvencionalnih sistema za proizvodnju hrane, te upravo stoga i predstavljaju šansu za razvoj organske poljoprivrede u Republici Srbiji.

## Reference

1. Altieri, M. A. (1999). The ecological role of biodiversity in agroecosystems. *Agriculture, Agriculture Ecosystems & Environment*, 74(1-3), 19-31.
2. Berenji, J., Milenković, S., Kalentić, M. & Stefanović, E. (2013). *Nacionalna istraživačka agenda za sektor organske proizvodnje*. Beograd: GIZ-ACCESS.
3. Bogdanov, N. (2015). *Ruralni razvoj i ruralna politika*. Beograd: Poljoprivredni fakultet Univerziteta u Beogradu.
4. Bošković, N. (2005). Ekološke karakteristike ruralnog prostora Srbije. *Ruralni razvoj i zaštita životne sredine – zbornik I* (str. 50-60). Beograd: Zavod za sociologiju sela.
5. DNRL (2014). *Direkcija za nacionalne referentne laboratorije*. Republika Srbija: Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede. Retrieved February 22<sup>nd</sup>, 2018, from [http://www.dnrl.minpolj.gov.rs/o\\_nama/organska.html](http://www.dnrl.minpolj.gov.rs/o_nama/organska.html)
6. FiBL (2018). *Research Institute of Organic Agriculture*. Frick, Switzerland: Forschungsinstitut für biologischen Landbau. Retrieved February 2<sup>nd</sup>, 2018, from <http://www.fibl.org/en/about-us.html>
7. IFOAM (2017). *Strategic Plan 2017-2025*. Germany: IFOAM-Organics International.
8. IFOAM (2018). *International Federation of Organic Agriculture Movements - Organic International*. Bonn, Germany: IFOAM - Organics International. Retrieved February 4<sup>th</sup>, 2018, from <http://www.ifoam.bio/en>
9. Knežević, M. (2009). Kreditna sposobnost poljoprivrednog proizvođača. *Naučna istraživanja sela*. Beograd: Zavod za proučavanje sela.

10. Mirecki, N. (2014). *Organska proizvodnja*. Podgorica: Biotehnički fakultet.
11. Mirecki, N., Wehinger, T. & Jaklič, M. (2011). *Priručnik za organsku proizvodnju*. Podgorica: Biotehnički fakultet.
12. MPŠV (2018). *Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede*. Beograd: RS. Retrieved February 24<sup>th</sup>, 2018, from <http://www.minpolj.gov.rs/dokumenti/>
13. Niggli, U., Andres, C., Willer, H. & Baker B. P. (2017). *A Global Vision and Strategy for Organic Farming Research*. Germany & Switzerland: TIPI of IFOAM & FiBL.
14. PKS (2018). *Osnovne informacije o organskoj proizvodnji u Srbiji*. Beograd: Privredna komora Srbije, Centar za organsku proizvodnju. Retrieved February 22<sup>nd</sup>, 2018, from <http://www.pks.rs/SADRZAJ/Files/OPC%20Brosura.pdf>
15. PP1 & PP2 (2013). *Popis poljoprivrede 2012 - knjiga I i II*. Beograd: Republički zavod za statistiku.
16. Ristić, L. & Mičić, V. (2017). Organic agriculture as a determinant of Serbian agri-food sector development. *Sustainable agriculture and rural development in terms of the Republic of Serbia strategic goals realization within the Danube Region* (pp. 164-180). Belgrade: IAE.
17. Schmid, O., Padel, S., Lampkin, N. & Meredith, S. (2015). *Organic Action Plans – A Guide for Stakeholders*. Brussels: IFOAM EU.
18. Serbia Organica (2014). *Nacionalni akcioni plan za razvoj organske proizvodnje za period 2014-2019. godine - radna verzija*. Beograd: Nacionalno udruženje za razvoj organske proizvodnje.
19. Serbia Organica (2018). *Serbia Organica*. Beograd: Nacionalno udruženje za razvoj organske proizvodnje. Retrieved February 22<sup>nd</sup>, 2018, from <http://www.serbiaorganica.info/>
20. Šeremešić, S., Vojnov, B., Manojlović, M., Milošev, D., Ugrenović, V., Filipović, V. & Babec, B. (2017). Organska poljoprivreda u službi biodiverziteta i zdravlja. *Annals of Agronomy*, 41(2), 51-60.
21. SGS (2017). *Statistički godišnjak Republike Srbije 2017*. Beograd: RZS.
22. Simić, I. (2015). *Organska proizvodnja - neiskorišćen potencijal Republike Srbije*. Beograd: Nacionalni konvent o EU u Srbiji.
23. Simić, I. (2017). *Organska poljoprivreda u Srbiji 2017*. Beograd: Serbia Organica.
24. SPRR (2014). Strategija poljoprivrede i ruralnog razvoja Republike Srbije za period 2014-2024. „Sl. glasnik RS“, broj 85/14.
25. Tabaković, M., Simić, M., Dragičević, V. & Brankov, M. (2017). Organska poljoprivreda u Srbiji. *Selekcija i semenarstvo*, XXIII(2), 45-53.
26. Uprava carina (2016). *Uprava carina*. Beograd: Ministarstvo finansija R. Srbije. Retrieved February 22<sup>nd</sup>, 2018, from <http://www.carina.rs/cyr/Stranice/Default.aspx>
27. Vujičić, M., Ristić, L. & Vujičić, S. M. (2012). European integration and rural development policy of the Republic of Serbia and West Balkan countries. *Bulgarian Journal of Agricultural Science*, 18(4), 519-530.

28. Vukoje, V. (2015). *Inovativni programi unapređenja organske proizvodnje*. Novi Sad: Univerzitet u Novom Sadu – Poljoprivredni fakultet.
29. Willer, H. & Lernoud, J. (2018). *The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends 2018*. Frick, Switzerland: FiBL & Bonn, Germany: IFOAM.

## RESOURCE POTENTIAL AND OPPORTUNITIES FOR ORGANIC AGRICULTURE DEVELOPMENT IN THE REPUBLIC OF SERBIA

The share of organic products is constantly increasing in terms of the global market. Organic agricultural production meets all sustainable development goals and is based on natural processes, thus eliminating any doubts concerning the quality and safety of products, which are present regarding the products produced by other forms of agricultural production. However, organic agricultural production is not practiced on a larger scale, mostly due to economic reasons or factors associated with them. Natural resources are essential for organic agriculture, but there is a large number of other conditions and requirements that are also necessary for its development. This paper discusses the resource potential, significance and opportunities for development of organic agriculture in Serbia. Serbian agriculture is characterized by abundant natural resources, yet lacks sufficient financial resources required for much needed large investment projects, as well as adequate institutional support, modern management and marketing models. The goal of the research is to determine whether it is important to develop organic agriculture based on economic, environmental and social interests of the national economy and society. According to the research findings, it is important to develop organic agriculture, since it produces multiple benefits.

**Keywords:** organic agriculture, agrarian resources, sustainable development, institutional framework, Republic of Serbia



# POLITIKA INOVACIJA MSPP KAO FAKTOR ODRŽIVOG RAZVOJA U TRANZICIONOM OKRUŽENJU

Vladimir Mitrović\* i Ivana Mitrović\*\*

U radu se ističe značaj i problematika koncepta inovacione politike malih i srednjih preduzeća i preduzetnika (MSPP) u kontekstu održivog razvoja u tranzicionom okruženju. Upravljanje inovacijama MSPP može da bude jedan od ključnih faktora njihovog uspeha i održivog razvoja. U tom cilju potrebno je definisanje adekvatne inovacione politike MSPP. Međutim, u tranzicionom okruženju između koncepta održivog razvoja i inovativne politike MSPP, postoji složena relacija i neretko potencijalna nekompatibilnost, što može usporiti ne samo uspeh MSPP nego i opšti društveni i privredni razvoj, a inovacije MSPP učiniti manje korisnim čak i kontraproduktivnim. Zbog toga je neophodna strategija koja će integrisati ciljeve inovacione politike MSPP i politike održivog razvoja.

**Ključne reči:** održivi razvoj, MSPP, strategija, inovaciona politika, inovacije

## Uvod

Tokom protekle dve decenije u svetu su sve izraženiji socijalni, i ekološki pritisci, odnosno potreba za održivim razvojem. Održivi razvoj, se javlja kao suštinski preduslov i kao krajnji cilj efikasne organizacije brojnih ljudskih aktivnosti na Zemlji. Koncept održivog razvoja u Srbiji nije dovoljno razvijen niti sproveden. Kako proces održivog razvoja treba ostvariti u tranzicionom ambijentu, onda je to utoliko složeniji zadatak, ali ne i neizvodljiv, jer pozitivna iskustva zemalja pokazuju da je on ipak izvodljiv.

Jedan od ključnih faktora održivog razvoja, kao i ključ poslovnog uspeha i pokretač privrednog rasta je inovativnost. Pokazalo se da sve intenzivnija konkurencija u zemljama sveprisutne globalizacije preči opstanku, podjednako kako preduzećima koja nisu u stanju da se transformišu, da budu inovativna, produktivna i sposobna da odgovore pritiscima iz okruženja, tako i čitavim nacionalnim ekonomijama. Prednosti MSPP, kao što su visok nivo fleksibilnosti, razvijen preduzetnički duh, precizno definisano jezgro kompetencija i lakoća upravljanja dolaze do izražaja upravo u uslovima diskontinuiteta, učestalih

---

\* Ekonomski fakultet, Kos.Mitrovica, e-mail vladam338@gmail.com

\*\* Ekonomski fakultet, Kos.Mitrovica, e-mail vladam338@gmail.com

promena i oštre konkurencije. Osnovne faktore rasta i razvoja MSPP treba pronalaziti u njihovim internim sposobnostima, odnosno znanju, inovaciji i fleksibilnosti. Da bi se postigla inovativnost i poslovni uspeh MSPP, neophodno je delovati na nekoliko polja: inovirati ih strategijski, sistemski, brzo i efikasano. Pri tome, cilj inovativne politike MSPP ne treba da bude fokusiran samo na nove proizvode i usluge, već izgradnja takvih inovativnih MSPP, koja se mogu stalno, svesno i planirano menjati, u cilju iskorišćavanja novih poslovnih mogućnosti, koja su inovativna u svim dimenzijama svog poslovanja, fleksibilna na potrebe korisnika i promene u okruženju i koja stalno pronalaze kreativna i inovativna rešenja, unapređujući svoje proizvode i procese na osnovu bazičnog kriterijuma-stvaranje uslova za dugoročni održivi razvoj.

Važno je istaći da između održivog razvoja i inovacione politike MSPP, postoji vrlo složen odnos, a razlog je u tome što se u cilju održivog razvoja, njihova inovaciona politika suočava sa kompleksnim, a ponekad i sa zahtevima koji su međusobno protivurečni. Tako za razliku od tradicionalnih, tržišnih inovacija (gde su ključni pokretači inovacije potrebe potrošača-Technology pull), inovacije fokusirane ka održivom razvoju (Sustainable Development Innovation) moraju uzeti u obzir dodatna društvena i ekološka ograničenja i zahteve, kao i brigu za život i opstanak budućih generacija. Inovacije usmerene ka održivom razvoju stoga su znatno kompleksnije, jer najčešće postoji čitav jedan spektar zainteresovanih strana koje imaju svoje zahteve koji su neretko suprotstavljani.

Konkretan način na koji će određeno MSPP upravljati inovacijama najviše zavisi od sklopa faktora situacije koji determinišu poslovanje preduzeća u datom trenutku. To, zapravo znači da nije moguće generalizovati najbolji način za upravljanje inovacijama. Jedno je ipak nesporno a to je da je u savremenim uslovima privređivanja inovativnost jedan od najznačajnijih faktora opstanka, rasta i razvoja ovih preduzeća. MSPP i privrede koje ignorišu zahteve za održivim razvojem, to čine na sopstvenu odgovornost. Kod nas u Srbiji MSPP pokazala su se kao veoma elastična tokom teškog perioda 90-ih godina XX veka koji je bio obeležen ratovima, sankcijama, bombardovanjem, nedostatkom regulative, ekonomskom i pravnom nestabilnošću. Uprkos izuzetno nepovoljnim okolnostima poslovanja, broj MSPP je rastao, čime se samo potvrđuje visok stepen prilagodljivosti ovih preduzeća i njihov veliki potencijal. Međutim, treba istaći i drugu stranu realnosti a to je da se u njima manifestuju i ozbiljne teškoće koje nameće kontekst održivog razvoja. To znači da inovaciona politika MSPP često puta zbog toga postaje neadekvatna za usaglašavanje sa kompleksnim i neizvesnim zahtevima strategije održivog razvoja. Pa ako se uzme u obzir i da tranziciona privreda a u okviru nje MSPP nisu u stanju da ostvare ekonomiju obima, da im je niska pregovaračka snaga u odnosu na druge

subjekte iz okruženja, zatim da nemaju dovoljno snage i uticaja kod lobiranja za dobijanje državne pomoći za finasiranje inovativnih aktivnosti, onda se usled takve poslovne klime inovacioni proces u MSPP često puta od strane njihovog menadžmenta ocenjuje kao put u neizvesnost i rizik. Ipak u procesu borbe za prevlast na tržištu najbitnije oružje, svakog MSPP, je kvalitetna inovaciona strategija, pri čemu ona mora da uvaži potrebe održivog razvoja i da se zasniva na nekom od proverenih modela koji su već razvijeni od strane uspešnih preduzeća.

Cilj ovog rada je da se razmotre ključni aspekti politike inovacija MSPP kao faktoru održivog razvoja u tranzicionom okruženju i u tom kontekstu ukaže kako uspešno upravljanje inovacijama MSPP može da bude jedan od ključnih faktora njihovog uspeha i održivog razvoja.

Ključna hipoteza postavljena u ovom radu je: Ako je u savremenim uslovima privređivanja inovativnost prepoznata kao jedan od najvažnijih faktora održivog razvoja i da povećanje inovativnosti uz odgovarajući transfer inovacija, dovodi do povećanja napredka privrede i društva u celini, onda bi država trebalo da permanentno ohrabruje inovativne aktivnosti svojih MSPP, kroz definisanje sistemski dobro osmišljene politike razvoja inovativnih MSPP i sprovođenja konkretnih programa podrške u korišćenju sopstvenog razvojnog i inovacionog potencijala.

Rezultati analize su ukazali na ključne elemente politike inovacija MSPP kao faktoru održivog razvoja u zemlji tranzicije kakva je Srbija i dali su osnovu za strateški pravac inovativne aktivnosti koje MSPP u budućnosti treba da slede kao repnom putu razvoja privrede i društva u celini.

Rad se sastoji od istraživanja teorijskog karaktera koje se realizovalo u skladu sa tehnikama metodologije naučnoistraživačkog rada. Teorijska analiza predmeta istraživanja je podržana saznanjima iz međunarodne i domaće naučne i stručne literature, odnosno saznanjima autora koji su u svojim radovima analizirali problematiku koja je predmet istraživanja i u ovom radu.

## **Koncept održivog razvoja i inovativnost**

Privredni razvoj se ne može zaustaviti ali treba mu promeniti smer, kako bi postao manje štetan po okolinu i društveni razvoj. Koncept održivog razvoja (sustainable development) podrazumeva proces prema postizanju ravnoteže između privrednih, socijalnih i ekoloških zahteva kako bi se osiguralo „zadovoljenje potreba sadašnje generacije bez ugrožavanja mogućnosti budućih generacija da zadovolje svoje potrebe“. Od 1987. godine kada je na ovaj način definisan u Izveštaju Svetske komisije za okolinu i razvoj, pa do današnjeg dana, on je postao jedan od ključnih elemenata u formiranju i sprovođenju



razvojnih politika u svetu, odnosno postao je široko prihvaćen kao uslov opstanka i napredka čovečanstva. Za to postoje moralni, ekološki i ekonomski razlozi.

Bez obzira kom se odgovoru priklonili, pitanje održivog razvoja ima praktičan smisao, pogotovo zbog niza jasnih indikacija da dosadašnji ekonomski razvoj čovečanstva nije bio održiv. U konceptu održivog razvoja danas nalaze svoje ishodište svi moderni privredni i društveni trendovi, jer su konkretno štete okolini štete celom društvu i obrnuto, a delovanje u zaštiti okoline donosi koristi u obliku privrednog rasta, zapošljavanja i konkurentnosti. Zato se pred čovečanstvo može postaviti imperativ da tempo zagađivanja sredine bude optimalan, tj usklađen sa mogućnošću obnavljanja ravnoteže u prirodi i sa principima ekonomske efikasnosti. U poznatom radu (Intergenerational Equity and Exhaustible of Natural Resources) Robert Solow (1974) postavlja zahtev da svaka generacija ljudi mora imati podjednako pravo na ubiranje koristi od prirode tj životne sredine, te da samo obrazac privrednog razvoja koji to omogućava u toku neograničenog vremena može se smatrati održivim. Prema mišljenju Soloua i sledbenika (Dasgupta & Heal, 1979) proizvodni potencijal u bilo kom trenutku zavisi od količine dostupnih proizvodnih faktora ( razni oblici kapitala). Dasguptu i Healu ističu da bi pomenuti kriterijum održivosti bio ispunjen, važno je da ukupna zaliha kapitala, ne opada tokom vremena. Uslov za to je da postoji izvestan stepen supstitucije između različitih oblika kapitala, pre svega prirodnog i fizičkog, a naročito prirodnog i intelektualnog. Međutim, pošto su mogućnosti međusobne supstitucije različitih vrsta kapitala znatno manje, no što se ranije smatralo, (Barbier & Markandya, 1990 p. 659-669) štaviše, kako se zalihe prirodnih resursa, troše, mogućnosti supstitucije će postojati sve manje. Ovo se posebno manifestovalo 70-tih godina XX veka u vreme poznate naftne krize. Zbog toga se čitav jedan teorijski pravac u ekonomiji, čiji je idejni začetnik bio J. Forester, opredelio da potraži izlaz kroz utvrđivanje tzv. „Granice rasta“. Konceptija postaje mnogo poznatija po delu D. Meadows-a (1972) i grupe saradnika, koje se pojavilo pod nazivom „Granice rasta“. Osnovna poruka knjige je da za zemlju koja je ograničena svojim prirodnim karakteristikama nije moguć neograničen (beskonačan) rast. Otuda se javlja striktan zahtev za razvojem koji ne umanjuje zalihe pojedinih prirodnih resursa. Imajući u vidu činjenicu da su preferencije budućih generacija za nas nepoznate i da je danas nemoguće razmišljati o nivou korisnosti koji će pojedini prirodni resursi pružati budućim generacijama to se održivim razvojem može smatrati ono stanje u kome se resursi koriste tako da buduće proizvodne mogućnosti čovečanstva ostanu očuvane. Radi se o održavanju ravnoteže između ljudske potrebe za poboljšanjem kvaliteta življenja i blagostanja s jedne strane i očuvanja prirodnih izvora i ekosistema, od kojih zavise buduće generacije. Po rečima Soloua (1993) privredni razvoj ima

šanse da bude održiv, uprkos u prošlosti utrošenim nereproduktivnim resursima, ukoliko smanjenje zalihe resursa budu nadoknađene povećanom količinom i kvalitetom fizičkog kapitala, kao i akumuliranim intelektualnim kapitalom. Danas, ono što najuspešnije i najče kompanije (firme) prikazuju kao njihov glavni kapital je znanje, a ne materijalni ili finasijski resursi.

Znači u savremenim uslovima privređivanja inovativnost je prepoznata kao jedan od najvažnijih faktora održivog razvoja i da povećanje inovativnosti uz odgovarajući transfer inovacija, dovodi do povećanja napredka privrede i društva u celini. Pored toga, inovativnost je važna za razvoj preduzeća i jedan od ključnih nefinansijskih činilaca koji determiniše vrednost preduzeća ili kompanije na tržištu. Da bi imala smisla, inovacija treba da bude dugoročno održiva i da preduzeću donosi određeni benefit u vidu boljih performansi. Savremeni uslovi poslovanja zahtevaju permanentno inoviranje znanja u preduzećima, kao i primenjivanje novih tehnologija, jer samo na taj način mogu da budu konkurentni na domaćem i stranom tržištu. Brojne analize su potvrdile postojanje visokog nivoa korelacije između nacionalnih rezultata opšte konkurentnosti i rezultata inovativne sposobnosti preduzeća. Zato, brojne države danas investiraju u inovacije i podržavaju razvoj i širenje znanja i tehnologije, jer žele da maksimiziraju ekonomske i ostale ciljeve koji se pre svega ogledaju u jačanju nacionalne konkurentnosti, ravnomernom ekonomskom razvoju, otvaranje novih radnih mesta, stvaranju nove vrednosti, rešavanju ekonomskih problema, smanjenju socijalnih napetosti, rastu socijalne kohezije i sl.

Treba reći da je koncept inovacija i inovativnosti, u velikoj meri, evoluirao u predhodnoj deceniji, zajedno sa izuzetnim razvojem menadžmenta inovacija. Karakteristike MSPP kao što su: visok nivo fleksibilnosti, razvijen preduzetnički duh, fokus na kreativnosti i slobodi u radu, nepostojanje krutih propisa i procedura, pogodne su za preobražavanje postojećih ideja u korisno nove oblike ili određenu kombinaciju, koja dobija izgled kao da je nova i korisnija od predhodne. Inovacija je proces pretvaranja ideje u praktičnu primenu - realizaciju, što se može predstaviti kao realacija: inovacija = teorijski koncept + tehnička invencija + komercijalna eksploatacija. Za inovativnost je vrlo bitno da proces istraživanja i razvoja bude konstantan jer će samo konstantno sprovođenje procesa dovesti do inovacije. Pri tome važno je imati na umu da svaka invencija ne dovodi do uspešne inovacije, niti svaka inovacija završava poslovnim uspehom. Invencija će biti uspešna samo u slučaju uspešne faze komercijalizacije inovacije tj. plasmana na tržištu. Zbog toga uspešno upravljanje inovacijama pretpostavlja identifikaciju elemenata koji imaju uticaj na uspešno pozicioniranje inovacije na tržištu.

## **Inovativne aktivnosti - pokretačka snaga ekonomskog razvoja**

Inovativnosti u celom procesu razvojnih promena dobijaju ključnu ulogu. Pronalasci i inovacije počinju da se smatraju pokretačkom snagom ekonomskog rasta i razvoja, naročito u 20 veku. Schumpeter (1982) je jedan od prvih ekonomista koji je još tridesetih godina prepoznao značaj inovacije i označio je kao osnovni faktor tehnološkog progressa i ekonomskog razvoja, u smislu zamene starih tehnologija novim, što je nazvao „kreativnom destrukcijom“. Smatra se da su produktivnost, kao i konkurentnost (competitiveness) činioci koji podstiču visoki ekonomski rast (bez inflacije), a inovacije katalizatori nove ekonomije, koju karakteriše koncept razvoja zasnovan na znanju. Pošto je inovativnost sve više prisutna u celokupnom području ljudske aktivnosti, ona i postaje uvodna tačka prilikom analize kompleksnosti nove ekonomije, društva i kulture u nastajanju, uključujući i individualnu invenciju, pa konačan rezultat zavisi od složenog obrasca različitih interakcija (Castells, 2000, p. 41.). Tehnološki razvoj koji se ostvaruje primenom inovacija, postaje činilac, koji snažno utiče na industrijsku snagu zemlje ali ga treba tražiti i u duhu održivog razvoja (sustainable development). Još je Šumpeter (1982) tvrdio da su radikalne inovacije, koje su uveli dinamički preduzetnici, uzrokovale duge periode održivog i stalnog razvoja. Razvoj inventivnog rada i inovacija je najsigurniji put za povećanje produktivnosti i rešavanje problema razvoja (Bošković, 1976, str. 8 ). Inovacije su često rezultat organizovanih istraživanja snažnih stručnih timova jakih korporacija, ili produkt male, ali inovativne grupe eksperata u manjim kompanijama ili inkubatorima i naučnim institucijama. Inovativna organizacija permanentno traga za inovativnim rešenjima koja se ogledaju u uvođenju novih ili poboljšanih postojećih proizvoda i poslovnih procesa. Inovacija je u suštini funkcija visoko izučenog (veštog) rada i postojeće znanjem, kreirane organizacije (Castells, 2001, p. 100). Inovacija je sama po sebi, funkcija tri glavna činioca: prvo, kreiranja novog znanja u nauci, tehnologiji i u menadžmentu (bazičnih u inovacijama); drugo, raspoloživosti visoko obrazovane, same sobom programirane radne snage, koja može da koristi nova znanja za unapređenje produktivnosti (može biti i rezultat kvaliteta i kvantiteta obrazovnog sistema), treće, postojanja preduzetnika sposobnih i voljnih da preuzmu rizik transformacije inovacije u biznis. Ta se nadarenost dovodi u vezu sa postojanjem preduzetničke kulture, ali i sa otvaranjem institucija društva u pravcu preduzetništva (Castells, 2001, p. 103-104).

Kako ističe Zjalić (2007 ) u međusobnoj povezanosti glavnih činioca inovacije menja se tehnologija, društvo, privreda, kultura, zapravo sva područja koja je inovativnost zahvatila tj. u koja je ona ušla ili upravo ulazi. To nam govori da se proces inovativnosti gradi sada na jednom novom konceptu i širokoj povezanosti znanja na novim osnovama, obzirom da se na novoj

informacionoj platformi stvara nova informaciona struktura sa svojim okruženjem, čija dinamika i ciljevi su postali u velikoj meri međusobno povezani. Zapravo sada je stvorena mogućnost da se jedino preko procesa inovativnosti bude uključen u univerzalni jezik i čistu logiku umrežavanja sistema i da se stvaraju tehnološki uslovi za horizontalnu i globalnu komunikaciju. Za inovativnost je karakteristična velika sposobnost preobražavanja postojećih ideja u korisno nove oblike ili kombinaciju koja je u tom trenutku drugačija da izgleda sasvim nova. Individualna inventivnost je posebno velika pretraga za znanjem prosvetljenosti i inspiracijama. Pri tome ranije je napredak, transformisao uslove života dok su njegovi bitni uzroci ostali neizmenjeni. Međutim, sadašnji na znanju zasnovan napredak, utiče da se i ljudi menjaju, s obzirom da promena dolazi iznutra, (Castells, 2000, p. 12-13) što pomaže da se definišu razvojna rešenja, koja će omogućiti njihovo ostvarenje i što se ogleda u promenama sistema obrazovanja, organizacije rada, trajanje rada, menjanje profesije, zaposlenosti i drugo. Menadžment inovativnih preduzeća prihvata filozofiju prema kojoj uvek postoji način da se kroz efikasno korišćenje znanja i ideja unapredi poslovanje. Preduzeće može raspolagati sa kvalitetnom opremom, tehnikom i drugim oblicima materijalne imovine, ali sasvim sigurno biće neuspešno ukoliko nedostaju stručnost i znanje.

Sušтина inovacije nije u posedovanju, već realizovanju profitabilnih ideja. Stoga, inovacija je uspešna samo ukoliko se njenom komercijalizacijom mogu povratiti uložena sredstva i ostvari profit. Veličina preduzeća, sama po sebi nije faktor koji manje sisteme stavlja u privilegovan položaj u domenu inovacije, u odnosu na velike sisteme. Za uspešnost inovacija bitna je pravilna kombinacija strategije, strukture, sistema, zaposlenih i okruženja, (Afauh, 2003, p. 13-38) a osnovna mera tehnološkog napredka je produktivnost, koja se izražava kao odnos obima proizvodnje i vremena potrebnog da bi se ta proizvodnja ostvarila. To znači da je posebno značajan taj vremenski interval između uvođenja inovacije i postizanja nivoa željene produktivnosti. Robert Solow je utvrdio da je produktivnost, koja podstiče ekonomski napredak, funkcija tehnoloških znanja i da se svodi na privredni rast, a da su odlike društva ključni činilac koji čini pozadinu privrednog rasta svojim uticajem na tehnološke inovacije (Castells, 2000, p. 102). Zato je za proces inovativnosti posebno važno da se izgradi efikasan mehanizam transfera inovacija u privredi i društvu i da veze između preduzeća i naučnih institucija moraju biti ojačane kako bi bio obezbeđen stalan prenos znanja, inovacija i veština. Japan predstavlja primer dobre prakse industrijskog razvoja zasnovanog na transferu tehnologije. Međutim, kada je reč o Srbiji spor i nedovoljno efikasan transfer pronalazaka jedan je od glavnih ograničavajućih faktora tekućeg privrednog i tehnološkog razvoja. Jedan od načina za podsticanje transfera inovacija i različitih pronalazaka kroz celu privredu je postojanje institucionalnih mehanizama i

njihovo redefinisavanje, što bi omogućilo prenos istraživačkih rezultata u privredu i druge sektore i doprinosilo povećanju broja radnih mesta i dugoročno gledano, povećanju konkurentnosti zemlje. Postojeći sistem mora se dopuniti dobro organizovanim procesima komunikacije i interakcije između univerziteta, JIO, vladinih stejholdera, organizacija za finansiranje i stvarnog života, a to znači, privrede i drugih različitih delova društva, različitih svetova za primenu.

Održivi razvoj ekonomije i povećanja zaposlenosti se može realizovati samo u okruženju koje stimuliše inovacije. Zemlje koje ostvaruju najbrži privredni rast prednjače u pretvaranju ideja u proizvodnji i uslugama. S obzirom da se promene u domenu tržišta i tehnologije dešavaju svakodnevno, šansu za opstanak i razvoj imaju samo proaktivno orjentisane organizacije, tj preduzća koja su spremna da pomeraju granice znanja i na osnovu toga permanentno sprovode inovacije na svojim proizvodima (uslugama) i procesima. Indikator koji stvarno pokazuje inovativni potencijal je koliko preduzeća investiraju u istraživanje i razvoj. Međutim, u Srbiji poslovna izdvajanja u te svrhe iznose svega 0,13 posto bruto društvenog proizvoda, u Bugarskoj 0,09, Rumuniji 0,23, EU25-1,27, u SAD 2,03, a u Japanu 2,32 posto. Mereno na taj način, proizilazi da ovdašnji inovativni potencijal za komercijalizaciju novih proizvoda, procesa i unapređenje globalne konkurentnosti su deset puta manji u odnosu na prosek EU (BOŠ, 2016). Proizilazi da ulaganje u inovacije i kreiranje povoljnog inovativnog ambijenta, predstavlja neophodni preduslov za ostvarivanje održivog privrednog rasta i povećanja zaposlenosti. U tom cilju veze između preduzeća i naučnih institucija, državnih organa koji definišu inovacionu strategiju i politiku kojom se ostvaruje uticaj na inovacije, kao i zakonodavne, makroekonomske i finansijske institucije moraju biti ojačane kako bi bio obezbeđen stalan prenos znanja, inovacija i veština u privredi.

### **Strateški pristup inovativnosti MSPP u tranzitornim uslovima**

Ideja o brznoj tranziciji zanemarivala veliki broj okolnosti koje se odnose na sposobnost nacionalne ekonomije da reforme okonča u predviđenom roku, a između ostalog, zapostavljeno je pitanje kako će ekonomija u tranziciji reagovati na pojavu cikličnih kretanja, pre svega, pojavu recesije i krize. U takvim uslovima veoma je bitno imati ideju o razvojnoj strategiji i strategiji inovativnosti kao reperfornom putu izlaska iz nepovoljnih uslova privređivanja. Umesto znači potenciranja strategije koja svoju pažnju usmerava isključivo na kontinuitet funkcionisanja, preduzeća koja (p)ostanu strateški inovativna imaju bolji položaj u ovim nepovoljnim ekonomskim ambijentalnim uslovima. Tako i MSPP na nastale promene treba da odgovaraju prilagođavanjem i stalnim

inoviranjem, čime će i sama uticati na menjanje poslovnog okruženja i ponude na tržištu. Na taj način stvoriće uslove za brži razvoj kada se poslovno okruženje izmeni nabolje.

Strategija preduzeća može se shvatiti kao projekcija koncepta poslovanja sa postavljenim ciljevima koje ono želi ostvariti na tržištu u okviru svoje delatnosti. Kontekst inovacione strategije odnosi se na donošenje strateških odluka vezanih za oblast nove produkcije i procesa, kojima se usklađuju sposobnost preduzeća i mogućnosti koje postoje u okruženju, radi realizacije strateških poslovnih ciljeva (Stošić, 2007, str. 35). Pri tome, osnova za donošenje inovacione strategije je poslovna strategija preduzeća, i ona ima ulogu posrednika između preduzeća i okruženja u domenu inovativnosti. Preduzeća su stalno u prilici da donose strateške odluke u okviru inovacionog portfolia, pre svega u pogledu definisanja prioriteta inovacionih projekata, uspostavljanja inovativnih kompetentnosti, raspoloživosti resursa-stoga se inovaciona strategija mora stalno usklađivati sa tehnološkim, marketing, proizvodnom i drugim funkcionalnim strategijama, kao i strategijom intelektualne svojine (Cassiman & Veugelers, 2006, p. 69-71).

Strategijski pristup inovativnosti na nivou MSPP se odnosi na kontinuiranu podršku i podsticanje preduzetništva i inovativnosti, kao osnove uspešnosti. Suočena sa novim načinom rada to podrazumeva da se MSPP okreću sticanju što više i brže novog znanja i njegove akumulacije kao jedinoj garanciji budućnosti. U uslovima oštre konkurencije, samo ona MSPP koja poseduju kritičnu masu znanja koje stvara pouzdani i kontinuirani razvoj inovacija mogu da računaju na opstanak i poslovni uspeh, odnosno iznalaženje načina za efikasno korišćenje inovacionog potencijala je uslov za rast i razvoj. Pored toga, visok stepen aproprijabilnosti omogućava preduzeću koje je inovacioni lider da ostvari i poziciju tržišnog lidera, odnosno, da ostvari maksimalnu korist na osnovu inovativnosti. Zato je važno izgraditi i ojačati kapacitete inovacionog sistema u celini koji će na efikasan način omogućiti povezivanje nauke i privrede i pružiti podršku visokoinovativnim MSPP i podstaći ostala preduzeća da inovativno razmišljaju. Pri tome, inovativnost u MSPP nije i ne sme biti ničija ni privilegija ni nametnuta obaveza jer inovatori u principu mogu biti svi, zbog čega je potrebno stvarati podsticajnu i inspirativnu atmosferu u kojoj inovacionu groznicu, grč i moranje zamenjuje kreativno pozitivno rivalstvo novih ideja i rešenja. Pošto je inovativnost i složen fenomen, postoji potreba i za njenim sistemskim i sveobuhvatnim praćenjem i evaluacijom. To s razlogom, jer je merenje inovativnosti značajno, obzirom da su dobijeni rezultati osnova za definisanje politike razvoja i njenog sprovođenja.

U domaćoj privredi postoji mali broj visokoinovativnih MSPP sa velikim potencijalom za rast(kao što su MSPP u IKT sektoru), kao i veliki broj MSPP

koja nisu inovativna ili bar ne u dovoljnoj meri. Analiza inovativne aktivnosti MSPP u Srbiji pokazuje da imaju tendenciju opadanja u poslednjih nekoliko godina. Objašnjenje za ovakvo stanje možemo potražiti na dva mesta: atmosfera u preduzećima koja ne podstiče zaposlene da iskažu svoje inovativne potencijale i izostanak prave podrške države. MSPP imaju mali kapital i dobit koja bi im omogućila pomoć banke. Bankarski krediti za njih su skupi i to umnogome sputava njihovo napredovanje. U savremenim uslovima poslovanja, koje karakteriše žestoka konkurencija, teško je doći i do povećanja prihoda, dok su, na drugoj strani izdaci sve veći. Prema statističkim podacima u periodu 2012. do 2014.godine postojalo je 37,4% malih preduzeća inovatora, 52,7% srednjih preduzeća inovatora i 68,1% velikih preduzeća inovatora. Dalje od ukupnog broja malih preduzeća 18,5% uvelo je inovaciju proizvoda ili usluge, 17,4% inovaciju proizvodnog procesa, 21,9% inovaciju u organizaciji, 21,2% inovaciju u marketingu. Od ukupnog broja srednjih preduzeća 27,8% je uvelo inovaciju proizvoda ili usluge, 32,2% inovaciju proizvodnog procesa, 37,9% inovaciju u organizaciji i 35,8% inovaciju u marketingu (RZS, 2015, str.1). Na osnovu navedenog može se izvući zaključak da su rezultati podsticanja razvoja inovativnosti MSPP u Republici Srbiji ispod željenog nivoa.

Smatra se da sve zemlje u tranziciji zapadaju u periodu tranzicije u tzv. tranzicionu ili transformacionu krizu. Srbija zato mora u procesu tranzicije da rešava tri osnovna ekonomska zadatka:1) da uspešno reši problem makroekonomske stabilizacije, 2) da reši problem strukturne transformacije i 3) da stvori uslove za uspešan ekonomski i društveni razvoj. Veliki broj teoretičara stoji na stanovištu da je transformaciona recesija bila neminovna, ali svakakao nije se očekivao pad ekonomskih aktivnosti takvih razmera, po nekim procenama veći od onog u periodu Velike ekonomske krize ili veći od ratnih razaranja u Drugom svetskom ratu. To je imalo za rezultat slabljenje privrednih subjekata, usporavanje, pa čak i prekidanje važnih aktivnosti privrednih subjekata, njihovim sve težim položajem i osiromašenjem i u povratnom dejstvu negativno uticalo na poslovno okruženje, stvarajući tako jedan začarani krug. Posmatrajući kretanje razvojnih performansi MSPP(posmatranih na osnovu rasta realne BDV i zaposlenosti) zapaža se da ni u jednom regionu ili oblasti Republike Srbije nije poboljšan položaj MSPP u odnosu na predkrizni period, što ukazuje da su efekti ekonomske krize još uvek prisutni (Nikolić, 2014, str. 273 ).

Najnovija istraživanja i analize u okviru radnih programa, ukazuju na istorijski potvrđenu činjenicu da su tehnološke promene i inovacije bile osnovni, a u sadašnjim uslovima i ključni izvor industrijskog, pa samim tim i ukupnog privrednog rasta kao jedine realne osnove povećanja životnog standarda u razvijenim zemljama i ekonomijama u razvoju. To znači da se putevi našeg

izlaska iz sadšnjih privrednih teškoća trebaju tražiti pre svega u preduzetništvu, inovativnosti i kvalitetnoj inovacionoj strategiji kao generatorima rasta i razvoja. U tom smislu, strateškim opredeljenjima za promene i inovativnu aktivnost pre svega sistemskim MSPP zajedno sa ostalim poslovnim subjektima u Srbiji mogu obezbediti nove cikluse razvojnih i poslovnih aktivnosti, a njihovim oživljavanjem oživeli bi se i delovi poslovnog okruženja, što bi povratno pozitivno uticalo na ozdravljenje celog poslovnog okruženja i to bi bio signal kreatorima i donosiocima ekonomskih odluka da naša privreda izlazi iz tranzicione krize.

Smatra se da sve zemlje ne prolaze kroz iste faze tranzicije. U zdravim privredama, privredno okruženje deluje stimulatивно jačajući konkurenciju preduzetništvo i inovativnost. Postavlja se opravdano pitanje kako u tržišnoj utakmici koju diktiraju razvijene zemlje i pravno određuju pravila igre i u toj utakmici, prilagoditi privredu zemalja u tranziciji, kako kreirati okruženje koje će biti stimulatивно za razvoj sektora MSPP kao i inovacije uopšte, odnosno kapaciteta koji bi omogućili dalji samoodrživi razvoj? Činjenica je da kod zemalja u tranziciji uspostavljanje proaktivne, preduzetničke inovativne politike se ne javlja spontano kao direktan odgovor na promenljivo i kompleksno poslovno okruženje, nego preduzeća najčešće reaguju pasivno, dakle, bez inicijative i preuzetništva i računajući da će se "kad tad" stvoriti bolji poslovni ambijent. Zbog toga je potrebno da se razvoj preduzetništva i unapređenje ukupnog društvenog inovacionog kapaciteta institucionalizuje i da se kontinuelno razvija u okviru internog ciklusa istraživanja i razvoja i da proizvodnja i marketing budu fleksibilni i responzivni na promene u relaciji proizvod-tržište (Afauh, 2003, p.13-18). Da MSPP prepoznaju šanse koje im se pružaju i da stvore pravac kretanja i fleksibilnost neophodne za iskorišćavanje tih šansi. U domenu inovativnih aktivnosti MSPP mogu koristiti sledeće, manje ili više prihvatljive, strateške opcije: 1) Biti prvi istovremeno najbolji je strateško rešenje koje ne priznaje greške i ne daje nove šanse. 2) Pogoditi tamo gde ne očekuju je strategija koja ima dve opcije: "kreativnu imitaciju" i "preduzetnički dzudo". 3) Strategija ekoloških niša za koju se opredeljuje preduzeća koja nastoje da na malom tržišnom prostoru obezbede monopolsku poziciju. 4) Strategija promene vrednosti i obeležja proizvoda (Drucker, 1999, str. 53). S obzirom da za razvoj malog biznisa u Srbiji poslovni ambijent nije dovoljno stimulativan, ali i radi smanjenje podele rizika to je neohodno da se osnovni podsticaji za rast i razvoj pronalaze i kroz međusobno umrežavanje MSPP odnosno stupanje u razne forme kooperacije, klastere i druge oblike povezivanja kao koncentraciji specijalizovanih institucija i MSPP povezanih kroz višestruke kontakte, omogućavajući kreiranje korisnih inovacija. U uslovima savremene konkurencije, tendencija je da klasteri sve više budu inovativni klasteri. Empirijski dokazi podržavaju argument da su MSPP članice klastera



inovativnije od firmi koje nisu članice klastera. Takođe, empirijski dokazi sugerišu da postoji pozitivna korelacija između snage klastera i snage regiona u inovacijama i razvoju novih pronalaska (The Gallup Organization, 2006, p. 11-15).

Održivi razvoj je kompleksna dimanička struktura na koju utiče veliki broj različitih faktora. Kao što postoje faktori koji pozitivno utiču na njegove segmentne delove i podstiču njegove procese, postoje i faktori, odnosno prepreke i potencijalne opasnosti koje mogu negativno da utiču na njegovu "dinamičku ravnotežu". Jedna od potencijalnih opasnosti po održivi razvoj je i da se između opšte strategije, na makro nivou i strategije inovativnosti MSPP javi neusklađenost. Tako, dok tranziciona strategija svoju glavnu pažnju usmerava na podsticanje opšte društvene promene, strategija inovativnosti MSPP, pretežno nastoji da podstiče i usmerava inovativnu aktivnost ka povećanju ekonomskog rasta. Iako dakle, načelno i tranziciona strategija, kao i inovaciona strategija MSPP, nastoji da stimulišu inovacije, u njenom fokusu su promene koje su strateški korisne za društvo u celini, pri čemu se uzima u obzir značaj i potreba ekonomskog rasta, međutim, ekonomski rast nije neki posebno naglašen cilj.

Na drugoj strani iako strateški pristup inovativnosti MSPP u principu može preko inovacija kao ključnih procesa u tranziciji direktno da doprinese rešavanju različitih društvenih izazova, programi u okviru inovativne strategije MSPP uglavnom nastoje da podstiču njihovu inovativnost i na taj način doprinose ostvarivanju njihove ekonomski i šire društvene uloge. Da bi inovaciona strategija MSPP bila efikasna potreban je sistemski pristup koji podrazumeva stvaranje okvirnih uslova za razvoj podsticajnog okruženja za inovacije i da predstavlja okvir za kreiranje instrumenata i mera za sprovođenje politike. Sistemski pristup podrazumeva uključivanje i usaglašavanje inovacione politike sa ostalim razvojnim politikama. Usaglašavanje različitih politika je važno jer postoji velika povezanost i međuzavisnost između njih, a njihova neusklađenost može da napravi ozbiljne negativne efekte. Opšta strategija razvoja i inovaciona strategija MSPP biće usklađene samo onda kada inovacije doprinose kako ekonomskom rastu, tako i opštem društvenom i održivom razvoju.

Usmeravanje razvoja prema inovativnosti znači, treba da bude osnovna i nezamenljiva platforma za obavljanje neophodnih aktivnosti u MSPP, privredi i društvu. U uslovima kada postoji puna usaglašenost inovacione strategije MSPP i generalne tranzicione strategije sigurno je i da će rezultati njihove inovativne aktivnosti biti efikasniji, a razvoj puno izvesniji i dugoročno stabilniji. Usaglašena inovaciona politika MSPP, novi poduhvati u preduzetništvu, treba da budu podstičući faktor obnove i ozdravljenja nacionalne ekonomije, kao i

bezbolnije ispunjavanje društvenih potreba, kroz unapređenje kompetitivnosti i rasta vitalnosti i fleksibilnosti MSPP, sposobnih da se adaptiraju ali i da prodorno deluju na osvajanju novih tržišta (Dukić, 2011, str.101). I ponovimo to još jedanput da se na nivou nacionalne privrede sistemskim merama i rešenjima treba pružiti podrška inovacionim poduhvatima MSPP, koji su usaglašeni sa zahtevima održivog razvoja, kroz razne vidove umreženih poduhvata.

### **Tranziciono okruženje zahteva potrebu promene inovativne klime u MSPP**

Globalizacija i internacionalizacija privrede je kompleksan set procesa, a ne jedan jedini proces i oni se odvijaju kontradiktornim načinima, što je zadatke njihovog upravljanja ili usmeravanja učinila još složenijim i zavisnim od brojnih činilaca i uticaja. Srbija ne može biti isključena iz procesa globalizacije nezavisno od svih negativnih aspekata globalizacije, njenu pojavu treba prihvatiti kao izazov za mogućnosti koje ona nudi u ekonomskom razvoju, rastu i blagostanju. Kada je reč o MSPP u Srbiji ona trpe posebno veliki pritisak koji je posledica činjenice da se dve tranzicije dešavaju simultano, jedna iz netržišne u tržišnu privredu i druga iz industrijske u ekonomiju znanja. S obzirom da ova preduzeća posluju u složenom i neizvesnom okruženju koje se neprestano menja to podrazumeva dodatno angažovanje i obavezu na makro i mikro nivou kako bi se podrška i pomoć MSPP i njihovim inovacionim aktivnostima i preduzetništvu, ostvarila uz uvažavanje svih uticajnih faktora koji su značajni u kompleksnom setu procesa i kako bi se produktivna preduzeća i uspešne firme pojavile kao nosilac razvoja privrede i društva. To je potrebno jer MSPP predstavljaju pokretač ekonomskog razvoja države, jer zapošljavaju najveći deo radno sposobnog stanovništva, značajno utiču na formiranje bruto domaćeg proizvoda, rešavaju problem nezaposlenosti, podižu životni standard i ojačavaju međunarodnu konkurentsku poziciju zemlje kroz izvozne poslove. Zbog benefita koje donose nacionalnoj ekonomiji i poboljšavanju konkurentnosti zemlje i regiona u svetu, država bi trebalo da permanentno ohrabruje inovativne aktivnosti svojih MSPP, kroz definisanje nove sistemski dobro osmišljene politike razvoja inovativnih MSPP i sprovođenju konkretnih programa podrške MSPP u korišćenju sopstvenog razvojnog i inovacionog potencijala. Cilj inovacione politike MSPP ne treba da bude stvaranje novih inovacija po sebi, već stvaranje uspešnije privrede u kojoj se bolje zadovoljavaju postojeće i stvaraju nove potrebe i razvija društvo u celini.

Bez obzira na veličinu i delatnost privrednih subjekata inovativna aktivnost treba da se pokrene sa mikro nivoua. U današnje vreme MSPP moraju biti spremna za novu eru koja zahteva mnogo efikasnije i podsticajnije upravljanje

inovacijama. Mnoga istraživanja potvrdila su da MSPP koja se prihvataju izazova upravljanja sa inovacijama, postaju prestižnija i uspešnija na tržištu u odnosu na konkurente. U oblikovanju ovakvih preduzeća, pored sistemskih mera i rešenja, društvene i ekonomske politike, neopohodno je da se u samim preduzećima stvore pretpostavke za inovativno okruženje, koje će značiti i specifičan odnos prema korišćenju znanja, tehnologijama, inovacijama i resursima koji se menjaju u skladu sa promenama na tržištu. Dobro odabrani strateški pristupi treba da omogućće uspešno korišćenje i razvijanje potencijala ovih preduzeća i njihovih konkurentskih prednosti. Izabrani model strukture pored vlasničkih prestrukturiranja kao već prihvaćene pretpostavke ima posebnu važnost za kreiranje vrednosti kao i performansi preduzeća i njihov opstanak na dugi rok. Prostor za jaka efikasna i dugoročno efektivna MSPP nalazi se i u tome kako zaposleni u njima kombinuju i koriste znanje, veštine, motive i dr., kada preuzimaju zadatke. Jednostavno, savremena MSPP ukoliko žele puni zamah inovativne aktivnosti moraju da imaju dobro postavljene i razvijene ključne kompetencije, najbolje načine za ostvarenje misije i ciljeva organizacije i sistemsko uvođenje inovacija primenom mera i rešenja društvene i ekonomske politike.

S obzirom da MSPP posluju u složenom i turbulentnom okruženju koje se stalno menja, to inovativnost podrazumeva promenu, odnosno potrebu da ona rade drukčije, da istražuju nove mogućnosti i preuzimaju rizik. Posebnost i autonomija MSPP postaju manje važni od njihove sposobnosti upravljanja sopstvenim opstankom koji suštinski zavisi od toga kako će ona biti sposobna da upravljaju sadašnjim i budućim inovacionim procesima. U tom smislu, veoma je važno da MSPP poseduju sposobnost da prepoznaju šanse koje im se pružaju i da stvore pravac kretanja i fleksibilnost neophodnu za iskorišćavanje tih šansi. Njihova otvorenost prema šansama, kao i mentalna i organizaciona fleksibilnost koje dopuštaju preuzimanje rizika su deo onoga po čemu se inovativna MSPP razlikuju od onih manje inovativnih. MSPP svojom fleksibilnošću, i brzinom reagovanja skraćuju vreme koje je potrebno da se razvije novi proizvod/usluga, čime menjaju tradicionalni poredak na tržištu. Inovativna MSPP testiraju, istražuju i pomeraju granice proizvodnje i potrošnje i tragaju za novim načinima zadovoljenja potreba potrošača. Model otvorene inovacije naglašava potrebu za većom saradnjom između MSPP i drugih učesnika na tržištu, kako bi se smanjili rizici i troškovi, povećala efikasnost inovativnog procesa i uspešnije komercijalizovale inovacije. U privredi zasnovanoj na znanju inovacije imaju centralno mesto, jer stvaranje i razmena znanja nije sama sebi cilj, već predstavlja izvor i osnovu za razvoj inovacija koje zajedno sa inovativnom kompetentnošću predstavljaju ključne pokretače dugoročne konkurentnosti i ukupne efikasnosti poslovanja preduzeća, nacionalne i globalne ekonomije. Zanimljivo je napomenuti da dok je koncipiran

tekst ovog rada analizom nekih modela inovativnosti MSPP primetili smo da se oni baziraju na znanju i deljenju znanja. Da se zaključiti, što su ta znanja savremenija preduzeća mogu očekivati i da je prisutnost i kvalitet inovativnih aktivnosti u njima bolja.

U oviru neophodnih preduslova za prevazilaženje teškoća, razvoja i integracije MSP u svetsku privredu su i aktivnosti vezane za jačanje institucionalnih kapaciteta sa ciljem usklađivanja srpskih standarda sa ISO i drugim međunarodnim standardima, unapređivanja institucionalne infrastrukture za podršku kvalitetu proizvoda, promocije upotrebe CE znaka i međunarodnih standarda, pružanje direktne podrške MSPP za implementaciju standarda kvaliteta kao i sertifikaciju i dr. Na kraju ponovim još jedanput da stvaranje novog ambijenta treba posmatrati kao šansu, da se istraže nove mogućnosti, ali i da se preuzme rizik, a za to ljudi moraju imati jak razlog, moraju verovati upravljačkim strukturama i viziji kuda ide preduzeće. Znači, inovativna MSPP treba da budu vođena vizijom koja uliva energiju, da je usmerena na korisnike kao i ka sistemu vrednosti i procesima koji omogućavaju da se kreativni i inovativni potencijal MSPP usmerava ka višem nivou produktivnosti i konkurentnosti. Jedan od vrlo značajnih koraka za MSPP koja hoće da ostanu konkurentna je da ona moraju da budu u stanju da predvide trendove tržišnih kretanja i u budućnosti, da ne ostanu samo u vremenu sadašnjosti, i da budu samozadovoljna vlastitim uspehom i liderstvom na postojećem tržištu.

## Zaključak

Pitanje razvoja, sada je mnogo značajnije nego ranije. Zato u raspravi i odlučivanju o smeru i načinu razvoja tranziciju treba posmatrati kao priliku za nov razvoj i istovremeno potrebu da on bude održiv u svim svojim delovima. Potrebana je pozitivna integracija između tri sastavna dela održivog razvoja: privrednog, socijalnog i ekološkog kako bi se osiguralo "zadovoljavanje potreba sadašnje generacije bez ugrožavanja mogućnosti budućih generacija da zadovolje svoje potrebe". Tranziciona privreda nije u stanju da se razvija samostalno, jer uveliko zavisi od države, kao i da bi donošenje jedinstvenih pravila bilo vrlo pogrešno, ali se kao preporuka našoj maloj ekonomiji može istaći potreba donošenja održive razvojne strategije i obezbeđenje rasta ostvari kroz inovacije, kao i usaglašenosti između opše razvojne strategije i strategije inovativnosti. Samom činjenicom da MSPP predstavljaju pokretač ekonomskog razvoja i da je jedan od ključnih stubova na kojima treba da se bazira njihov razvoj-stub inovativnost, odnosno inovacije, to će i uspeh tranzicije suštinski

zavisiti o tome koliko su podstaknuta MSPP, preduzetništvo, inovativnost i inovaciona politika.

Karakteristike MSPP kao što su visok nivo fleksibilnosti, razvijen preduzetnički duh, fokus na kreativnost i slobodi u radu, nepostojanje krutih propisa i procedura, plodne su za razvoj inovacija. Inoviranje MSPP može biti usmereno na razvoj i uvođenje potpuno novih ili poboljšanje postojećih proizvoda, na razvoj novih poslovnih procesa, na pronalaženje načina za efikasniju organizaciju rada, drugačiji markentiški pristup i dr. Da bi se inovativnost sistemski uspostavila i usmerila potrebno je obezbediti potrebne uslove u poslovnom okruženju. MSPP ukoliko žele puni zamah inovativne aktivnosti ona moraju da imaju dobro postavljene i razvijene ključne kompetencije, najbolje načine za ostvarenje misije i ciljeva organizacije i sistemsko uvođenje inovacija primenom mera i rešenja društvene i ekonomske politike. S obzirom da je inovativnost u prvom redu zavisna od ljudskog umeća i talenta, bitna je sposobnost MSP da najracionalnije zaposli ljudske resurse.

Strategija održivog razvoja treba da bude opredeljena odgovarajućim pristupom inovacijama i gde kreatori politike mora da donose odluku kakva dinamička uravnoteženost ciljeva održivog razvoja treba da bude postignuta. Budućnost održivog razvoja važna je kako sa makro aspekta, tako i za MSPP i investitore i u tom smislu je neophodno inovativnu aktivnost, odnosno inovacije MSPP usmeravati u pravcu održivog razvoja. Pravac u kojem MSP u Srbiji mogu da se razvijaju u tranzicionom okruženju, koji će omogućiti održivi razvoj jeste inovativni pristup realnim potrebama tržišta i koji će poći od strukture koja ima najveći potencijal za otvaranje novih radnih mesta, i mogućnosti iskorišćavanja kreativnosti, veštine i nadarenosti, uz optimalno korišćenje prirodnih resursa. S obzirom na aktuelnu ekonomsku situaciju u Srbiji, da veliki broj građana nema posao ili radi u "sivoj zoni" bez mogućnosti da dobije priliku za iskazivanje svog potencijala napredovanjem i sticanjem iskustva, stvaranje radnih mesta predstavlja jedan od najvažnijih doprinosa MSPP ka društvenom blagostanju. Zato inovativnost MSPP treba svestrano podsticati i pripremati se odlučnije i spremnije, nego ranije. U praksi smo često imali da se država oslanjala na kratkoročne mere i rešenja i zato je neophodn jasan i stabilan strategijski pristup inovativnosti MSPP koji se neće menjati u zavisnosti od dnevno-političkih potreba. Uloga države u kreiranju zdravog poslovnog ambijenta je neophodna jer na tržište deluje veliki broj faktora, često i neekonomske prirode, često nedostaju brojni elementi i institucije, i ako država adekvatno ne reaguje stvara se loš poslovni ambijent u kome MSPP ne mogu potpuno da iskoriste svoj razvojni kapacitet.

Da bi MSPP Srbiji uspela da izgrade svoju konkurentnost i bila važan faktor održivog razvoja i poslovnog uspeha, veliku pažnju moraju da usmere na

korišćenje informaciono-komunikacionih tehnologija, sticanje novih znanja i veštine kroz sistem doživotnog obrazovanja. Domaća MSPP moraju biti više okrenuta razvoju i primeni novih tehnologija, razvijanju i primeni novih inovacija i to ne samo u proizvodnji, nego i u načinu poslovanja, komuniciranja, planiranja, itd. Naša MSPP koja žele da svoje proizvode plasiraju na strana tržišta moraju da rade na primeni međunarodnih standarda. S obzirom da na međunarodnom tržištu postoji velika konkurencija, sama primena standarda predstavljaće preduslov za opstanak na njemu. Treba razvijati i sistem povezivanja preduzeća, pre svega treba težiti klsterskom povezivanju, kao jednom od najboljih načina da se prevaziđu nedostaci i iskoriste jake strane kako bi se stvorila konkurentna prednost.

## Reference

1. Afauh, A. (2003). *Innovation management: Strategies, Implementation and Profits*. Oxford: Oxford University Press.
2. Barbier, E. B. & Markandya, A. (1990). The Conditions for Achieving Environmentally Sustainable Development. *European Economic Review* (34), 659-669.
3. Bošković, D. (1976). *Tehnološke inovacije i produktivnost*. Beograd: Rad.
4. BOŠ. (2016). *Inovacije i transfer znanja*, Preuzeto sa [www.bos.rs/cepit/evolucija/html/13/transfer\\_znajna.htm](http://www.bos.rs/cepit/evolucija/html/13/transfer_znajna.htm). Pristupljeno 14. Septembar 2016.
5. Cassiman, B. & Veugelers, R. (2006). In search of complementarity in innovation strategy: Internal R&D and external knowledge acquisition, *Management science*, 52 (1), 69-71
6. Castells, M. (2000). *Informacijsko doba-ekonomija, društvo i kultura: uspon umreženog društva*. Zagreb: Golden marketing.
7. Castells, M. (2001). *The Internet Galaxy*. Oxford: Oxford University Press.
8. Dasgupta, P & Heal, G. (1979). *Economic Theory and Exhaustible Resources*. Cambridge,UK: Cambridge University Press.
9. Drucker, P. (1991). *Inovacije i preduzetništvo-praksa i principi*. Beograd: Privredni pregled.
10. Dukić, D. (2011). Strategija inovativnosti kao faktor održivog razvoja u tranzicionom okruženju. *Svarog* . (3), 94-103.
11. Meadows, D. H., Meadows, D. L., Randers J. and Behrens, W.W. (1972). *The Limits to Growth: A Report for The Club of Rome, s Project on the predicament of Mankind*. New York: Earth Island, Universe Books.
12. Nikolić, M. (2014). *Inovativnost malih i srednjih preduzeća kao faktor privrednog razvoja Srbije*. Doktorska disertacija. Niš: Ekonomski fakultet.

13. RZS. (2015). Saopštenje: Inovativne aktivnosti preduzeća 2012-2014. Beograd: RZS.
14. Schumpeter, J. (1982). Kapitalizam, socijalizam i demokracija. Zagreb: Globus.
15. Solow, R. M. (1974). Intergenerational Equity and Exhaustible Resources, *Review of Economic Studies*, Vol. 41, 29-46.
16. Solow, R. M. (1993). Sustainability: An Economist's Perspective. In : Dorfman, R. and Dorfman, N. (1993) *Economics of the Environment: Selected Readings* 3<sup>d</sup> ed.. New York: W.W. Norton.
17. Stošić, B. (2007). Menadzment inovacija-ekspertni sistemi, modeli i metod. Beograd: FON.
18. Zjalić, Lj. M. (2007). Inovativnost-nezaobilazni činilac razvoja, *Međunaodni problemi*, 59 (1), 155-182.
19. The Gallup Organization. (2006). *Innobarometer on cluster's role in facilitating innovation in Europe: Analytical Report*. Brussels: European Commision.

## SMEs INNOVATION POLICY AS A FACTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN TRANSITION ENVIRONMENT

This paper highlights the significance and problems of the concept of innovation policy SMEs in the context of sustainable development in the transition environment. Management of innovation SMEs can be one of the key factors of their success and sustainable development. To this end it is necessary to define the appropriate innovation policy SMEs. However, in a transitional environment between the concept of sustainable development policies and innovative SMEs, there is often a complex relation between potential incompatibility, which can slow down not only the success of SMEs rather than overall social and economic development, and innovation of SMEs do less useful even counterproductive. It is therefore necessary strategy that will integrate the goals of innovation policy SMEs policy of sustainable development.

**Keywords:** sustainable development, SME, strategy, innovation policy, innovations

# TRGOVINSKA POLITIKA REPUBLIKE SRBIJE U SAVREMENIM TRŽIŠNIM USLOVIMA

Sreten Ćuzović\*, Svetlana Sokolov Mladenović\*\* i Đorđe Ćuzović\*\*\*

Trgovina predstavlja jedan od najznačajnijih sektora privrede Republike Srbije, imajući u vidu njeno učešće u GDP-u (10-11%), kao i učešće u ukupnoj zaposlenosti (oko 17%). Trenutna faza razvoja naše privrede pokazuje da je neophodno izgraditi nacionalni konsenzus o potrebi izgradnje moderne tržišne privrede, a na taj način i moderne trgovine. Drugim rečima, potrebno je obezbediti generalno saznanje o značaju trgovine u ukupnom društveno-ekonomskom razvoju i to ugraditi u strateške dokumente koji će činiti osnovu razvoja trgovine i privrede Republike Srbije. Posebno treba istaći da, od 2003. godine, trgovina Srbije ima strateške dokumente na osnovu kojih se usmerava njen razvoj ka razvoju trgovine tržišnih privreda. Reč je o strategijama razvoja iz 2003. i 2009. godine, kao i najnovijoj Strategiji razvoja trgovine Republike Srbije do 2020. godine, usvojenoj novembra 2016. godine. Polazeći od prethodnih činjenica, cilj rada je da sagleda trgovinsku politiku Republike Srbije baziranu na najnovijim strateškim dokumentima, dostignuti nivo razvoja trgovine i trgovinske politike, kao i buduće pravce razvoja.

**Ključne reči:** trgovina, trgovinska politika, strategija, tržište, Republika Srbija

## Uvod

Razvoj trgovine u savremenim tržišnim uslovima u velikoj meri zavisi od aktivnosti njenih nosilaca. S druge strane, ove aktivnosti su regulisane odgovarajućim merama, koje svoj sadržaj nalaze u trgovinskoj politici. Dakle, trgovinska politika je neophodna i od izuzetnog je značaja za funkcionisanje trgovine. Kako je trgovina složena tržišna institucija, efekti trgovinske politike su višedimenzionalni i treba ih posmatrati zajedno sa ostalim instrumentima ekonomske politike. Trgovinska politika mora da bude sveobuhvatna, odnosno treba da podstiče i usmerava razvoj svih segmenata trgovinske aktivnosti. Zbog toga se koriste dosta raznovrsni instrumenti trgovinske politike, čiji sadržaj u velikoj meri zavisi od dostignutog nivoa razvoja privrede, a time i od

---

\* Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, e-mail: sreten.cuzovic@eknfak.ni.ac.rs

\*\* Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, e-mail: svetlana.sokolov@eknfak.ni.ac.rs

\*\*\* Visoka poslovna škola strukovnih studija, Novi Sad, e-mail: cuzovic@gmail.com



dostignutog nivoa razvoja tržišta i trgovine. Iz toga proizilaze i specifični ciljevi trgovinske politike. Sa procesom transformacije i modernizacije trgovine menjaju se ciljevi i sadržaj trgovinske politike. Pred ovakvim izazovom nalazi se trgovina i trgovinska politika Republike Srbije. Modernizacija trgovine i trgovinske politike jedan je od osnovnih zadataka kreatora ekonomske politike na putu dobijanja ravnopravnog članstva u Evropskoj uniji. Polazeći od ovih činjenica, cilj ovog rada jeste da ukaže na sadržaj i ciljeve trgovinske politike naše zemlje u savremenim tržišnim uslovima.

### **Karakteristike trgovinskog sektora u savremenim tržišnim uslovima**

Osnovna uloga trgovine, kao sektora privrede, ogleda se u njenom učešću u prometu roba i usluga, kako vremenski tako i prostorno, kao i kroz koncentraciju ponude i tražnje. Takođe, trgovina predstavlja osnovnu instituciju tržišta gde obavlja dvostruku ulogu. S jedne strane, trgovina obavlja ulogu kupca, s obzirom da od proizvođača kupuje proizvode, koji su namenjeni daljoj prodaji. S druge strane, ona obavlja ulogu prodavca ili ponuđača robe i to u slučajevima kada komunicira i posluje sa kupcima na tržištu. Tada trgovina prodaju robu kupcima ili krajnjim potrošačim. Ove svoje aktivnosti trgovina obavlja putem institucija trgovine na veliko (posredovanjem između proizvođača ili uvoznika i trgovine na malo) i institucija trgovine na malo (posredovanjem između trgovine na veliko i trgovine na malo). Kroz ovo posredovanje do izražaja dolaze institucionalne, funkcionalne i tehnološke inovacije u trgovini (Ćuzović, Sokolov Mladenović, Ćuzović, 2017).

U trgovini, kao sektoru privrede su se, krajem prošlog i početkom ovog veka, ispoljile intenzivne promene, i to kako po pitanju strukture, tako i po pitanju odvijanja poslovnih aktivnosti. Značaj trgovine, takođe je, sve veći. Ona u svetskom BDP učestvuje sa oko 15%, a u zaposlenosti 18%. Trgovina, menadžment i marketing, postali su nezaobilazne oblasti privrednog uspeha. Kao osnovna kretanja i karakteristike u razvoju trgovine na kraju XX i početku XXI veka izdvajaju se (Sokolov Mladenović, Ćuzović, 2016): koncentracija (ukrupnjavanje) trgovine, podizanje nivoa globalizacije trgovine, razvoj tehnološkog progressa u trgovini oličeni u informativnoj revoluciji, intenzivna transformacija trgovine i trgovinskih preduzeća.

### ***Koncentracija trgovine***

Visok stepen saturacije tržištaintenzivira sve vidove konkurencije i podstiče borbu za uvećanje finansijske snage i ostvarivanje diferentnih prednosti na

tržištu i u trgovini. Zbog sve oštrije konkurencije intenziviraju se procesi koncentracije i integracije u trgovini. Intenzivni procesi koncentracije u trgovini jednako obuhvataju veleprodaju i maloprodaju u njihovom razvoju i funkcionisanju. Na scenu stupaju krupna trgovinska preduzeća sa dominirajućom pozicijom u ukupnim kanalima prodaje. Na nacionalnoj i međunarodnoj sceni su vertikalne i horizontalne koncentracije. Vertikalne integracije povezuju različite faze prometa od proizvođača, veleprodaje do maloprodaje i svih oblika trgovine, koja na razne savremene načine komunicira sa potrošačima, uključujući direktnu dostavu na kućnu adresu i prodaju putem Interneta (Greblikaite & Pervazaite, 2014).

Horizontalne integracije se sastoje u povezivanju preduzeća iste ili slične delatnosti. Povezuju se dva ili više samostalnih preduzeća, kako bi se iskoristile neke povoljne privredne okolnosti. Svako nešto dobija, povećavaju se profiti i smanjuju rizici. Najveći uspesi u koncentraciji trgovine („top 500 preduzeća“ u svetu) ostvaruju se u trgovini prehrambenim proizvodima (Global Power of Retailing, 2018). U Velikoj Britaniji samo pet trgovinskih preduzeća, koja se bave prometom prehrambenih proizvoda učestvuje sa 57,6% u ukupnoj trgovini ove zemlje. I u drugim oblicima trgovine koncentracija se zasniva na kapitalu i informacijama. Sve je veći broj fuzija i akvizicija, kao i osnivanja „greenfield“ investicija kod nas i u svetu, a to najviše doprinosi koncentraciji trgovine (Patel & McCatrthy, 2000).

### *Internacionalizacija trgovine*

Osnovna karakteristika svetske privrede na kraju XX i na početku XXI veka je njena globalizacija, uz pomoć jeftinog transporta i savremenih komunikacija putem Interneta. Globalizacija se vrši kroz koncentraciju trgovine na međunarodnom nivou, ali i van toga procesa kroz širenje delatnosti postojeće trgovine na sve zemlje sveta i kroz ekonomsku saradnju samostalnih i džinovskih trgovinskih kompanija na prostoru globalnog svetskog tržišta. Globalizacija trgovine najviše je doprinela da se danas preko 1/3 BDP sveta ostvaruje u međunarodnoj ekonomiji (ekonomskim odnosima sa inostranstvom). Ima puno osnova za tezu da će se u narednom periodu još više intenzivirati tokovi u globalizaciji svetskog tržišta. Tome će doprinositi ujednačavanje standarda kvaliteta, krupna transnacionalna preduzeća sa visokom tehnološkom, proizvodno-finansijskom i markentinškom snagom, homogenizacija potrošača u svetskim okvirima, ali i zajednička težnja ka racionalizaciji i liberalizaciji tokova u ukupnom procesu reprodukcije, a time i u njenom prometnom delu.

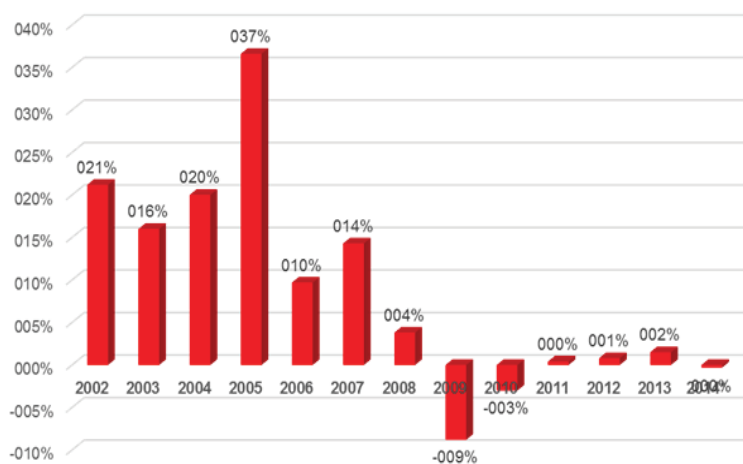
Globalizacija trgovine je fenomen koji je intenziviran u poslednjih dvadeset godina. Ona u velikoj meri pozitivno doprinosi integraciji privrede i to je novi kanal izvoza (Alexander & Doherty, 2009).

### ***Integracija i kooperacija u trgovini***

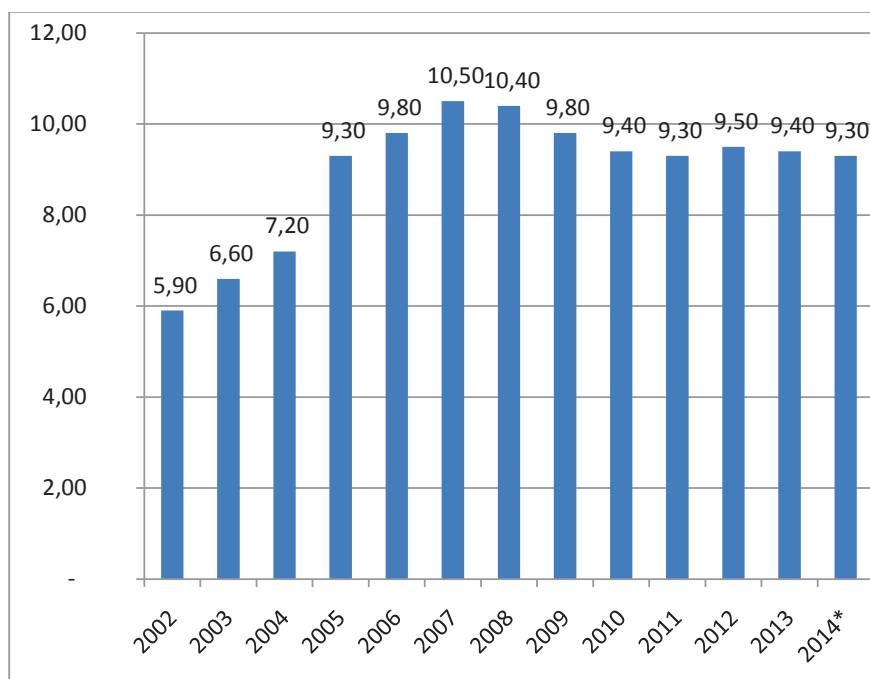
Početakom 80-ih godina XX veka nastaje i nov pristup globalizaciji svetske trgovine kroz tzv. poslovne alijanse. Alijansa označava koaliciju i kooperaciju dve ili više organizacija koje žele da ostvare zajedničke koristi u poslovanju, prvenstveno povećanje konkurentnosti i profita, kroz kombinaciju sredstava sa drugim partnerima. Postoje razne vrste poslovnih alijansi u trgovini. To mogu biti labave asocijacije velikoprodajnih i maloprodajnih kompanija, nabavni klubovi, kooperativni marketinški prodajni aranžmani, parcijalne kupovine i participacije u akcionarskom kapitalu, zajednička ulaganja kapitala, kao i udruženi interesi članova ili njihova puna fuzija, uz zadržavanje identiteta kontrolisanih trgovinskih preduzeća. Kooperacija među partnerima u okviru alijanse ostvaruje se najčešće po pitanju sporazuma o zajedničkom razvoju proizvoda (licenciranju), nabavci, logistici, zajedničkom istraživanju tržišta i istupanju na istom, zajedničkom ulaganju i sl. Sve ovo doprinosi boljem pozicioniranju trgovinskih partnera i ostvarivanju sinergetskih efekata u operativnom poslovanju, u jačanju nabavne i prodajne snage i pozicije u tokovima prometa, u razvoju trgovinske marke, u zaštiti ulaska novih konkurenata na tržište, u realizaciji procesa globalizacije i slično. Firme se udružuju da bi bolje koristile prostor, kapital, tehnologiju, tržište, a u cilju povećanja profita i smanjivanja rizika. Najpoznatije su alijanse na liniji SAD-Japan, gde Japanci obezbeđuju kapital, često i tehnologiju, a Amerikanci menadžment (upravljanje i rukovođenje) i marketing (Pelser & Mostert, 2016).

### **Karakteristike trgovinskog sektora Republike Srbije**

Trgovina, kao primarna tržišna institucija, predstavlja ključan segment funkcionisanja savremenih tržišnih privreda (Ćuzović, Sokolov Mladenović, 2016). U ukupnoj privredi Republike Srbije trgovina zauzima značajno mesto i ima nezamenljivu ulogu u procesu izgradnje integralne tržišne privrede. Podaci govore da se nakon 2000. godine trgovinski sektor ubrzano razvijao što upućuje na zaključak da je trgovina dosta unapređena u poslednjih petnaest godina. Ovu tezu potvrđuju Slike 1 i 2.

**Stopa rasta BDP trgovine Srbije 2002-2014.****Slika 1** Stopa rasta BDP trgovine Republike Srbije od 2002-2014.

Izvor: Republički zavod za statistiku, Statistički godišnjak 2005-2016,

**Slika 2** Učešće trgovine u BDP-u Republike Srbije izraženo u %

Izvor: Republički zavod za statistiku, Statistički godišnjak 2005-2016.

Iz prethodnih grafikona uočava se ubrzan rast trgovinskog sektora Srbije u periodu od 2002. do 2007. godine. Nakon toga učešće trgovinskog sektora u ukupnom BDP-u kretao se oscilatorno da bi, prema podacima Republičkog zavoda za statistiku, u 2014. godini ovo učešće iznosilo 9,3%.

Osim ovih parametara, karakteristike trgovinskog sektora Srbije mogu se pratiti i pomoću (Ćuzović, 2013): broja trgovinskih preduzeća, učešća trgovine u spoljnotrgovinskoj razmeni, kretanja broja zaposlenih u trgovini, kretanja obima promet i broja prodavnica u maloprodaji. U nastavku dajemo prikaz ovih parametara, a na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku.

Iz Tabele 1 se uočava da je broj trgovinskih preduzeća u 2013. godini iznosio 30.464, pri čemu je u trgovini na veliko bilo 23.459, dok je u trgovini na malo bilo 7.005 preduzeća.

**Tabela 1** Broj trgovinskih preduzeća u Republici Srbiji, 2013.

Ukupan broj trgovinskih preduzeća	30.464
u trgovini na malo	7.005
u trgovini na veliko	23.459

Izvor: Republički zavod za statistiku, Statistički godišnjak 2016.

Iz Tabele 2 se uočava da je u periodu od 2010. do 2014. godine postojao negativan spoljnotrgovinski bilans odnosno da je uvoz bio veći od izvoza. Sve je to uticalo da u ovom periodu Srbija beleži spoljnotrgovinski deficit.

**Tabela 2** Kretanje spoljnotrgovinske razmene Republike Srbije (2010-2014)

Godina	Izvoz u mil. dolara	Stopa rasta izvoza (%)	Uvoz u mil. dolara	Stopa rasta uvoza (%)
2010	9.795	17,4	16.471	4,3
2011	11.779	20,3	19.862	20,6
2012	11.226	-4,7	18.923	-4,7
2013	14.610	30,1	20.550	8,6
2014	14.845	1,7	20.601	0,2

Izvor: Republički zavod za statistiku, Statistički godišnjak 2016.

Iz Tabele 3 uočava se da se broj zaposlenih u trgovini u periodu od 2010. do 2014. godine kretao opadajuće. Najveće učešće zaposlenih u trgovini u ukupnom broju zaposlenih Republike Srbije zabeleženo je 2010. godine. Nakon toga, zabeleženo je učešće od 19,9% (2011), dalji pad je nastavljen i 2012. i 2013. godine, da bi ovo učešće iznosilo 15,1% u 2014. godini.

**Tabela 3** Kretanje broja zaposlenih u trgovini (2002-2014)

Godina	Ukupan broj zaposlenih u Srbiji	Broj zaposlenih u trgovini	%učesća trgovine u ukupnom broju zaposlenih
2010.	1.795.775	362.630	20,2
2011.	1.746.132	346.629	19,9
2012	1.727.048	310.767	18
2013	1.715.164	280.700	16,4
2014	1.697.686	256.133	15,1

Izvor: Republički zavod za statistiku, Statistički godišnjak 2016.

Iz Tabele 4 uočavamo oscilatorno kretanje obima prometa u trgovini na malo i veliko. Tako je obim prometa u trgovini na malo u 2011. godini opao, dok je u trgovini na veliko beležio rast, u čitavom analiziranom periodu, osim 2014. godine kada se beleži pad obima prometa u trgovini na veliko. Obim prometa u trgovini na malo beleži umereni rast od 2012. do 2014. godine.

**Tabela 4** Kretanje obima prometa u trgovini na malo i veliko (2010-2014) u 000 din.

Godina	U trgovini na malo	U trgovini na veliko
2010	1.229.199	1.763.037
2011	1.118.441	2.022.707
2012	1.196.095	2.259.030
2013	1.203.966	2.278.300
2014	1.253.924	2.209.689

Izvor: Republički zavod za statistiku, Statistički godišnjak 2016,

Iz Tabele 5 može se uočiti tendencija smanjenja broja prodavnica u trgovini u posmatranom periodu (2010-2014). Tako je u 2010. godini broj prodavnica iznosio 90.690, dok je u 2014. ovaj broj iznosio 58.762, što znači da se njihov broj smanjio za 35,2% u 2014. godini u odnosu na 2010. I pored toga, za trgovinski sektor privrede je i dalje karakterističan trend usitnjenosti i nedovoljne koncentracije, što je suprotno trendovima Evropske unije (Lovreta i dr., 2016).

**Tabela 5** Broj prodavnica u trgovini (2010-2014)

Godine	Broj prodavnica
2010	90.690
2011	90.305
2012	84.273
2013	71.200
2014	58.762

Izvor: Republički zavod za statistiku, Statistički godišnjak 2016,

Prethodne činjenice upućuju na zaključak da domaća trgovina ima pretežno lokalni karakter sa malim brojem trgovinskih kompanija koji su razvili prodajnu mrežu u užem regionalnom području u okviru nacionalnog tržišta. Maloprodajni objekti 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 dominiraju proizvodi lokalnih dobavljača, čiji su brendovi poznati potrošačkom segmentu koji im gravitira.

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 pravcima 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.

Pored slabe kupovne moći stanovništva i smanjenja maloprodajnog prometa, subjekti maloprodaje na našem tržištu suočeni su i sa brojnim drugim problemima koji uglavnom proističu iz opštih karakteristika nerazvijenosti domaćeg tržišta i opšte privredne situacije. Ovakvo trenutno stanje u privredi i trgovine Srbije markiraće i buduće pravce internacionalizacije trgovine.

## **Područja trgovinske politike Republike Srbije**

### ***Politika konkurencije***

Jedno od osnovnih načela na kojima se zasniva trgovinska politika kako, tržišno razvijenih zemalja, tako i naše zemlje jeste i načelo konkurencije. To znači da se trgovinska preduzeća, kao i svi ostali privredni subjekti, moraju ponašati u okvirima zaštite konkurencije na tržištu, radi obezbeđivanja ravnopravnosti učesnika na tržištu, a u cilju podsticanja ekonomske efikasnosti i ostvarivanja ekonomskog blagostanja društva u celini, naročito potrošača. Sa porastom koncentracije velikih trgovinskih lanaca na određenom tržištu, pored pozitivnih efekata, vidljivi su i negativni efekti kao što su smanjivanje broja trgovinskih preduzeća, konkurenti malog obima prodaje napuštaju tržište, slabi konkurencija, što direktno ugrožava strukturu ukupnog tržišta (Ćuzović, Sokolov Mladenović, 2016).

Politika konkurencije odnosno politika regulisanja konkurencije na tržištu Republike Srbije svoj institucionalni okvir zasniva na relevantnoj zakonsko-pravnoj regulativi iz ove oblasti. Značajan korak u regulisanju konkurencije učinjen je donošenjem Zakona o zaštiti konkurencije 2005. godine (Sl. glasnik RS, br. 79/05). Nakon toga usvojeni su i podzakonski akti koji imaju za cilj dalje unapređenje politike konkurencije, kao što su Uredba o sadržini i načinu podnošenja zahteva za izdavanje odobrenja za sprovođenje koncentracije (Sl. glasnik RS, 94/05), kao i Uredba o kriterijumima za utvrđivanje relevantnog tržišta. Nadalje, Zakon o zaštiti konkurencije iz 2005. godine prestao je da važi 2009. godine, kada je usvojen novi Zakon o zaštiti konkurencije (Sl. glasnik RS, 51/09) čije su izmene usledile 2013. godine (Sl. glasnik RS, 95/13). Na osnovu važećeg zakona usvojena je i nova Uredba za određivanje relevantnog tržišta (Sl. glasnik RS, 89/09).

U sprovođenju politike zaštite konkurencije značajno mesto pripada Komisiji za zaštitu konkurencije (osnovane Zakonom o zaštiti konkurencije iz 2005. godine), kao nezavisne i samostalne organizacije koja vrši javna ovlašćenja u skladu sa zakonom. Pored oblasti zaštite konkurencije na tržištu Republike Srbije, Komisija ima i obavezu da, u skladu sa članom 73. Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju, na odgovarajući način primeni ikriterijume koji proizilaze iz pravila kojima se reguliše konkurencija na tržištu Evropske unije. Primera radi, u toku 2014. godine održana su dva sastanka sa Evropskom komisijom u okviru Procesa analitičkog pregleda zakonodavstva (screening) za Pregovaračko poglavlje 8, koje obuhvata politiku konkurencije, što predstavlja najznačajniju aktivnost Komisije za zaštitu konkurencije u okviru procesa pridruživanja EU. Predstavnici Evropske komisije su zaključili da je Republike Srbija, kada je reč o zaštiti konkurencije u užem smislu (povrede konkurencije i kontrola koncentracija) na pravom putu, da je zakonski okviru u velikoj meri usklađen sa pravom EU i da se u narednom periodu očekuju značajniji rezultati u primeni propisa iz ove oblasti (Godišnji izveštaj o radu Komisije za zaštitu konkurencije, 2014). Pored ove značajne aktivnosti, Komisija za zaštitu konkurencije redovno sprovodi postupke utvrđivanja povrede konkurencije.

### ***Politika zaštite potrošača***

Politika zaštite potrošača u našoj zemlji definisana je Zakonom o zaštiti potrošača (Sl. glasnik RS, 62/2014), koji uređuje osnovna prava potrošača, način ostvarivanja tih prava, zaštitu prava potrošača i primenu etičkih načela. Ističemo da je ovaj zakon urađen po ugledu na Zakon o zaštiti potrošača u Evropskoj uniji čiji temelj predstavlja instrumentalizacija osam osnovnih potrošačkih prava, poznatijih pod oznakom „8P“.



Sama zaštita potrošača predstavlja oblast koja je u dinamičnom razvoju i zasniiva se na tržišnim ekonomskim principima, s jedne, i idejama socijalne odgovornosti i pravičnosti, s druge strane. Poštovanje zakona u ovoj oblasti nije samo u interesu potrošača, već i trgovinskih kompanija, koji se na taj način angažuju u konkurentskoj borbi na tržištu, a što vodi boljim rezultatima poslovanja, ali i nižim cenama i višem nivou kvaliteta proizvoda i usluga.

U procesu reformi u Republici Srbiji je prepoznata potreba za jačanjem ove oblasti javne politike, što predstavlja ne samo obavezu predviđenu Ustavom i Sporazumom o stabilizaciji i pridruživanju sa Evropskom unijom (čl. 78), već je to i u interesu svih građana koji se nalaze u ulozi potrošača. Do donošenja Zakona o zaštiti potrošača 2014. godine, institucionalni okvir koji je uređivao ovu oblast bio je: Zakon o uslovima za obavljanje prometa robe, vršenje usluga u prometu robe i inspeksijskom nadzoru (1996), Savezni zakon o zaštiti potrošača (2002), Zakon o zaštiti potrošača (2005) i Zakon o zaštiti potrošača (2010). Novim Zakonom o zaštiti potrošača implementirane su odredbe 14 ključnih evropskih direktiva iz ove oblasti i uspostavljen je pravni okvir koji omogućava veći stepen harmonizacije zaštite potrošača u Srbiji sa evropskim zakonodavstvom. Osim toga, učinjen je i značajan iskorak uvođenjem novih pravila o prodaji robe potrošačima, zakonskoj garanciji, ugovorima na daljinu i van poslovnih prostorija, turističkim putovanjima, nepoštenoj poslovnoj praksi, nepravičnim ugovornim odredbama i uslugama od opšteg ekonomskog interesa. U skladu sa Zakonom, predviđeno je i donošenje niza podzakonskih akata koji ovu oblasti efikasno uređuju.

Imajući u vidu značaj oblasti zaštite potrošača, u okviru Ministarstva trgovine i usluga je 2007. godine formiran Odsek za zaštitu potrošača koji se postepeno razvijao i 2009. godine prerastao u Odeljenje za zaštitu potrošača (<http://www.mtt.gov.rs/sektori/sektor-za-zastitu-potrosaca>). Sektor za zaštitu potrošača, u okviru postojećeg Ministarstva trgovine, turizma i telekomunikacija, formiran je 2014. godine, koji obavlja sve poslove koji se odnose na politiku zaštite potrošača. Primera radi, ovaj Sektor redovno, predko udruženja za zaštitu potrošača, prati podatke o prijavama potrošača

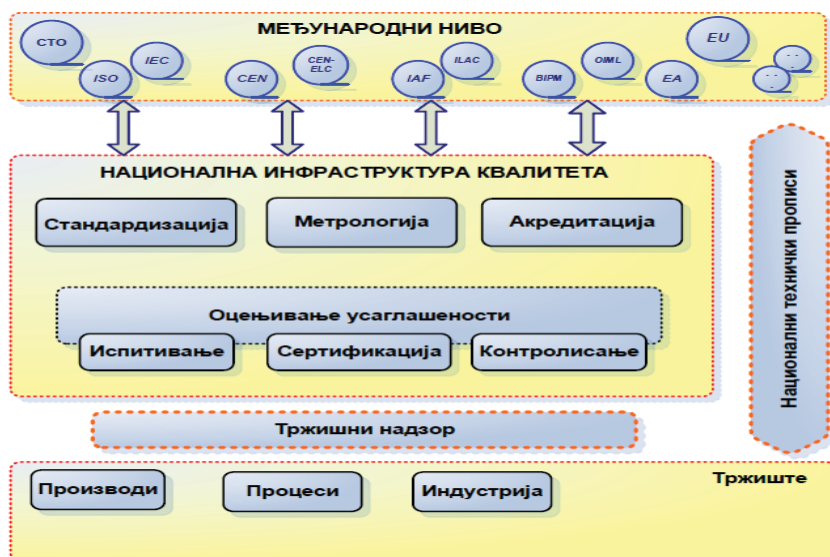
Koordinacijom aktivnosti udruženja za zaštitu potrošača i Sektora za zaštitu potrošača radi se na permanentnom sprovođenju politike zaštite potrošača. Tome treba dodati i realizaciju Strategije zaštite potrošača za period od 2013. do 2018. godine, koja je u skladu sa zahtevima EU za kreiranje boljeg okruženja za potrošače i u tom pravcu treba da budu i dalji ciljevi i aktivnosti na području zaštite potrošača.

### ***Politika standarda i tehničkih propisa***

U cilju efikasnog obavljanja trgovinske delatnosti, kao značajnim se ističe područje trgovinske politike koje se odnosi na standarde i tehničke propise iz

oblasti kvaliteta. Kod nas se politika kvaliteta zasniva na setu zakonsko-pravne regulative koju čini: Zakon o tehničkim zahtevima za proizvode i ocenjivanje usaglašenosti (Sl. glasnik RS, 36/09), Zakon o opštoj bezbednosti proizvoda (Sl. glasnik RS, 41/09), Zakon o standardizaciji (Sl. glasnik RS, 36/09), Zakon o metrologiji (Sl. glasnik RS, 30/10), Zakon o akreditaciji, Zakon o tržišnom nadzoru (Sl. glasnik RS, 92/11) i Strategija unapređenja sistema infrastrukture kvaliteta u Republici Srbiji za period 2015.-2020. Godine (Sl. glasnik RS, 93/15).

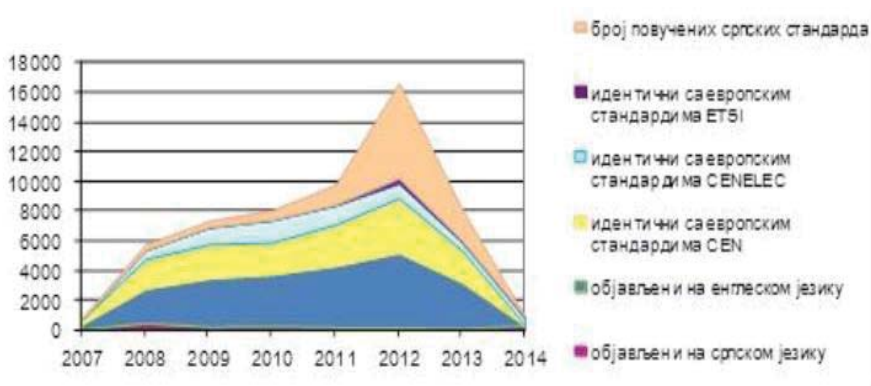
Pitanje standarda i tehničkih propisa predstavlja aktuelno pitanje u procesu pridruživanja Srbije Evropskoj uniji i članstvu u Svetskoj trgovinskoj organizaciji. Naime, zemlje kandidati moraju usvojiti mere kojima obezbeđuju slobodan protok robe, odnosno trgovinu bez nepotrebnih tehničkih prepreka. S druge strane, to zahteva veliku posvećenost u pogledu bezbednosti i kvaliteta proizvoda s fokusom na ukljanjanje tehničkih prepreka u trgovini. Kao preduslov za ostvarivanje ovog cilja postavlja se uspostavljanje efikasnog nacionalnog sistema infrastrukture kvaliteta. Nacionalni sistem infrastrukture kvaliteta predstavlja visoko integrisanu mrežu institucija i organizacija u oblasti standardizacije, metrologije, akreditacije i ocenjivanja usaglašenosti sa zahtevima tehničkih propisa i standarda (što uključuje ispitivanje, kontrolisanje i sertifikaciju proizvoda), što se može videti sa Slike 1.



**Slika 1** Nacionalni sistem infrastrukture kvaliteta

*Izvor:* Strategija unapređenja sistema infrastrukture kvaliteta u Republici Srbiji za period 2015-2020. godine.

Dakle, značajan korak u pogledu unapređenja sistema kvaliteta, standardizacije i tehničkih propisa učinjen je usvajanjem Strategije unapređenja sistema infrastrukture kvaliteta u Republici Srbiji za period 2015.-2020. godine. Polazeći od zahteva za eliminisanjem tehničkih prepreka u trgovini, značajno mesto u sistemu kvaliteta zauzima proces standardizacije i sertifikacije proizvoda, gde značajno mesto zauzima Institut za standardizaciju koji permanentno radi na uvođenju evropskih standarda i harmonizovanih dokumenata u srpsku standardizaciju. U prilog ovoj tvrdnji ide i činjenica da je Institut za standardizaciju do kraja 2014. godine preuzeo 95% evropskih, odnosno oko 97% evropskih harmonizovanih standarda (Slika 3).



**Slika 3** Dinamika preuzimanja evropskih standarda i srodnih dokumenata

*Izvor:* Strategija unapređenja sistema infrastrukture kvaliteta u Republici Srbiji za period 2015.-2020. godine.

### **Polazna načela trgovinske politike u Republici Srbiji i perspektive njenog daljeg razvoja**

Na tržištu Republike Srbije se iskazuje potreba za politikom intenzivne modernizacije i permanentnog podsticanja konkurencije, tako da su izraženi zahtevi za modernizacijom putem tržišta. Odnosno, neophodna je osmišljena trgovinska politika kako bi obezbedila prostor za razvoj trgovinskog preduzetništva i razvoj konkurencije na tržištu.

Funkcionisanje robnog prometa treba da se odvija u sklopu jedinstvenog tržišta Republike Srbije. Prema načelu jedinstva tržišta, svi privredni subjekti treba da imaju mogućnost da pod podjednakim uslovima vrše prometnu delatnost na celoj teritoriji Republike Srbije. Ono što je potrebno jeste da se

zabranjuje uspostavljanje monopolskog ili bilo kakvog povlašćenog položaja u vršenju prometa roba i usluga.

Merama trgovinske politike treba da se podstiče ravnomerni i na planskoj osnovi zasnovani regionalni razvoj trgovinke mreže, jer od toga zavisi nesmetana cirkulacija robe i usluga na jedinstvenom tržištu Republike Srbije.

Osnovno načelo trgovinske politike realizuje se u slobodnom prometu roba i usluga, što znači da se takvom trgovinskom politikom obezbeđuje slobodno, ali i organizovano funkcionisanje tržišnog mehanizma na celokupnom području Republike Srbije.

Realizacija trgovinske politike u Srbiji treba da se zasniva na sledećim načelima (<http://glassrbije.org/privreda/strategija-razvoja-trgovine-republike-srbije>):

- Integralnoj povezanosti trgovine kao podsistema u sklopu privrednog sistema,
- Jedinstvu robnog prometa, tržišta i trgovine,
- Slobodnom prometu roba i usluga,
- Razvijanju lojalnog poslovnog takmičenja i
- Društvenom usmeravanju tržišnih kretanja.

Imajući u vidu prethodne činjenice, kao logično se otvara pitanje u kojim pravcima treba da ide trgovinska politika Srbije u budućnosti i na kojim zadacima i aktivnostima treba dalje raditi. U tom kontekstu, ne možemo a da se ne osvrnemo na način organizacije sprovođenja trgovinske politike u Srbiji. Naime, nadležno ministarstvo za trgovinu i trgovinsku politiku nosi naziv Ministarstvo trgovine, turizma i telekomunikacija. Do skora je Ministarstvo trgovine bilo „razjedinjeno“ s aspekta sektora spoljne i unutrašnje trgovine. Spoljna trgovina je bila organizaciono smeštena u drugom ministarstvu, tako da nije moglo biti reči o konzistentnoj trgovinskoj politici. Ova činjenica nam govori o nesinhronizovanoj trgovinskoj politici. Unutrašnja i spoljna trgovina, istina, nisu sinonimi, međutim, njih ne treba razdvajati. S druge strane, osnovni zakonodavni okvir obavljanja trgovine i trgovinskih aktivnosti reguliše aktuelni Zakon o trgovini, koji je donet 2010. godine, nakon pet godina od izrade njegovog nacрта. Izmene i dopune ovog zakona usvojene su 2013. godine. Zakon o trgovini rađen je po ugledu na EU, ali s nizom nedorečenosti i implementacijom pojedinih klauzula koje ne prepoznaje naša zakonsko-pravna regulativa, niti učesnici u prometu. Posebno ističemo nedovoljnu „zaštitu“ proizvođača-dobavljača, s aspekta plaćanja od strane trgovine. Iako je zakonodavac propisao 60 dana kao rok plaćanja, kašnjenja su i do 180 dana. Ovim se ne iscrpljuje lista manjkavosti Zakona o trgovini. Primer za to je

ukidanje Zakona o cenama i njegova instrumentalizacija u okviru jednog člana Zakona o trgovini.

U cilju poboljšanja stanja u trgovinskoj politici Srbije, a imajući u vidu prethodne analize i ocene, mišljenja smo da dalji razvoj trgovinske politike treba da ide u sledećim pravcima:

- dalja harmonizacija zakonsko-pravne regulative iz oblasti trgovine sa regulativnom Evropske unije,
- donošenje Zakona o robnim berzama, čija je javna rasprava završena 2013. godine,
- dalje unapređenje politike privlačenja internacionalnih trgovinskih lanaca,
- podrška domaćim proizvođačima da u radu sa internacionalnim trgovinskim lancima obezbede visok kvalitet proizvoda, posebno onih sa trgovinskom markom,
- podsticaj domaćih proizvođača da se, u saradnji sa internacionalnim trgovinskim lancima, fokusiraju i na izvozne aktivnosti,
- podsticaj sitnih trgovaca za ulazak u kooperativne aranžmane, gde bi posebno mesto zauzeo franšizing, kao strategije izgradnje i održavanja konkurentске prednosti,
- podsticaj za formiranje nabavnih grupa koje bi uključile kako domaće, tako i inostrane trgovinske lance,
- intenzivnije i čvršće umrežavanje domaćih i internacionalnih trgovinskih lanaca koje treba zajedno da rade u interesu privrede Srbije i intenzivnijoj primeni koncepta otvorene i moderne tržišne privrede.

Realizacija ovih aktivnosti podrazumeva i aktivno praćenje trendova u trgovini, kao što su:

- uvođenje institucionalnih, funkcionalnih i tehnoloških inovacija,
- dalje jačanje trgovinske marke,
- smanjenje troškova,
- multi-kanalna orijentacija,
- razvoj Interneta, EDI-ja i elektronske trgovine,
- redizajniranje lanca snabdevanja,
- veći stepen umrežavanja domaćih i internacionalnih kompanija.

## **Zaključak**

Trgovinska politika, kao značajan segment ekonomske politike, treba da stvori adekvatan institucionalni okvir za razvoj trgovine i trgovinske mreće,

koji, s druge strane, treba da je u funkciji povećanja mogućnosti izbora za potrošače u okviru konkurentskog okruženja. Jedan od osnovnih zadataka privrede Republike Srbije u procesu pridruživanja Evropskoj uniji jeste izgradnja modernog tržišta, tržišne strukture i trgovine. U tom pravcu kreće se trgovinska politika koja svoj sadržaj nalazi u brojnim propisima i aktuelnoj zakonsko-pravnoj regulativi. Razvoj trgovine i trgovinske mreže u Srbiji zasniva se na strategijama razvoja, posebno najnovijoj Strategiji razvoja trgovine Republike Srbije do 2020. godine, usvojenoj od strane Vlade Republike Srbije, novembra 2016. godine. Ovom strategijom su definisana prioriteta područja trgovine i trgovinske politike, o čemu je u radu bilo reči. Nameće se zaključak da, kada je reč o usklađenosti propisa Republike Srbije sa propisima Evropske unije, treba imati u vidu da mnoga pitanja trgovine nisu uređena posebnim propisima (npr. Uredbama, uputstvima, odlukama i preporukama), dok druga jesu. Naši propisi iz oblasti trgovinske politike su u osnovi usklađeni sa propisima Evropske unije, ali su ostala još neka otvorena pitanja koja se odnose na regulatornu ulogu države. Najveće poboljšanje učinjeno je u oblasti zaštite potrošača i zaštite konkurencije, dok je segment državne pomoći neophodno dalje usklađivati sa propisima Evropske unije. Ovaj zadatak, kao i dalje implementacija propisa, jedan je od prioriteta zadataka kreatora ekonomske i trgovinske politike Srbije u narednom periodu.

## Zahvalnica

Ovaj rad je deo Projekta osnovnih istraživanja (br. 179081), koji finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

## Reference

1. Alexander, N., Doherty, A. (2009), *International Retailing*, Oxford University Press, London.
2. Ćuzović, S., (2013), *Trgovina (principi, struktura, razvoj)*, Ekonomski fakultet, Niš.
3. Ćuzović, S., Sokolov Mladenović, S. (2016) Trgovinska politika Republike Srbije: stanje i perspektive, *Naučni skup Ekonomska politika Srbije u 2016. godini*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, str. 453-473.
4. Ćuzović, S., Sokolov Mladenović, S., & Ćuzović, Dj. (2017). Impact of Retail Formats on the Development of Food Retailing. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 5(1), 11-26.
5. Global Power of Retailing 2018, preuzeto sa: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/at/Documents/about-deloitte/global-powers-of-retailing-2018.pdf> (2.03.2018).

6. Godišnji izveštaj o radu Komisije za zaštitu konkurencije, Beograd, 2014.
7. Greblikaite, J., Pervazaite D. (2014) Ethical Issues Related to E-Commerce: Case of Discount E-Shopping Site in Lithuania, *European Integration Studies*. No. 8, 124-130.
8. <http://glassrbije.org/privreda/strategija-razvoja-trgovine-republike-srbije>
9. <http://www.mtt.gov.rs/sektori/sektor-za-zastitu-potrosaca/>
10. Lovreta, S., Petković, G., Bogetić, Z., Stojković, D. (2016). Nova trgovinska politika Republike Srbije za period 2016-2020. godine. *Naučni skup Ekonomska politika Srbije u 2016. godini* (str. 436-452). Beograd: Ekonomski fakultet.
11. Patel K., McCatthy, M.P., (2000) *Digital Transformation*, New York: McGraw-Hill, str. 41
12. Pelsler, C., Mostert, P.G. (2016). Relationship intention and satisfaction as predictors of wholesale and retail customers' loyalty towards their training providers. *Southern African Business Review*, 20 (1), 29-50.
13. Republički zavod za statistiku, Statistički godišnjak (2005-2016), raspoloživo na: <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/userFiles/file/Aktuelnosti/StatistickiGodisnjak.pdf> pristupljeno: 28. Februar 2018.
14. Sl. glasnik RS, 30/10.
15. Sl. glasnik RS, 36/09.
16. Sl. glasnik RS, 41/09.
17. Sl. glasnik RS, 51/09.
18. Sl. glasnik RS, 89/09.
19. Sl. glasnik RS, 92/11.
20. Sl. glasnik RS, 93/15.
21. Sl. glasnik RS, 94/05.
22. Sl. glasnik RS, 95/13
23. Sokolov Mladenović, S., Ćuzović, Đ. (2016) Institucionalne pretpostavke razvoja elektronske trgovine u Republici Srbiji, *Naučni skup Institucionalne promene kao determinante privrednog razvoja Srbije* (redaktor: prof. dr Vlastimir Leković), Ekonomski fakultet, Kragujevac, str. 421-436.
24. Strategija unapređenja sistema infrastrukture kvaliteta u Republici Srbiji za period 2015.-2020. godine, Sl. glasnik RS, 93/15.
25. Zakon o zaštiti konkurencije, *Sl. Glasnik RS*, br. 79/05.
26. Zakon o zaštiti potrošača, *Sl. glasnik RS*, br. 62/2014.

## TRADE POLICY OF THE REPUBLIC OF SERBIA IN MODERN MARKET CONDITIONS

Trade is one of the most important sectors of the economy of the Republic of Serbia, taking into account its share in GDP (10-11%), as well as participation in total employment (almost 17%). The current phase of development of our economy shows that it is necessary to build a national consensus on the need to build a modern market economy, and thus modern trade. In other words, it is necessary to provide general knowledge about the importance of trade in overall socio-economic development and incorporate it into strategic documents that will form the basis of the development of trade and economy of the Republic of Serbia. In particular, it should be noted that since 2003, serbian trade has strategic documents on the basis of which its development is directed towards the development of trade in market economy. These are the development strategies from 2003 and 2009, as well as the latest Strategy for Trade Development of the Republic of Serbia until 2020, adopted in November 2016. Based on previous facts, the aim of this paper is to examine the trade policy of the Republic of Serbia based on the latest strategic documents, the level of development of trade and trade policy, as well as the future directions of development.

**Keywords:** trade, trade policy, strategy, market, the Republic of Serbia.





# EKONOMSKI I DRUŠTVENI ZNAČAJ OTVARANJA AERODROMA MORAVA LAĐEVCI

Marija Petrović-Ranđelović\* i Dalibor Miletić\*\*

Kada vam se čini da je sve protiv vas,  
zapamtite da avioni poleću u vetar, a ne niz vetar.

Henri Ford

Impresivan napredak tehnologije doprineo je ubrzanom razvoju društva i ekonomije. Istovremeno razvijao se i saobraćaj kao odgovor na uvećane potrebe za transportom stanovništva, sirovina, proizvoda i informacija. Svet nikada nije bio bliži zahvaljujući neverovatnom razvoju saobraćaja, a iznad svega avio-saobraćaja poslednjih decenija. Savremen avio-saobraćaj od nemerljivog je značaja u doba globalizacije. Bolja povezanost povećava mogućnosti ekonomskih i društvenih benefita koje omogućava ova vrsta saobraćaja. Sektor avio-saobraćaja značajno utiče na ekonomske prilike svake zemlje i to ne samo kroz direktni, indirektni i indukovani doprinosi zapošljavanju, već i kroz poboljšanje poslovne efikasnosti i produktivnosti, omogućavajući lakšu povezanost dobavljača i kupaca, kao i bolju i bržu mobilnost. Na svojoj teritoriji Republika Srbija ima 39 aerodroma, a od toga u funkciji su dva civilna aerodroma – Beograd i Niš. U kontekstu dugoročnog i šireg strateškog pristupa ekonomskom i regionalnom razvoju, cilj ovog rada je da ukaže na neophodnost otvaranja za civilni saobraćaj aerodroma Morava Lađevci.

**Ključne reči:** avio-saobraćaj, privredni razvoj, regionalni razvoj, aerodrom Morava, Republika Srbija

## Uvod

Razvoj tehnologije u proizvodnji aviona doprineo je da svet nikada nije bio bliži. Kao rezultat toga, mreža avio-saobraćaja prekriva i povezuje daleke prostore, ljude i kulture. Istovremeno aerodromi otvaraju nove ulaze u pojedine gradove i države, stvarajući o njima prvi utisak.

Republika Srbija spada u red zemalja koje nemaju dovoljno razvijen saobraćaj, a naročito je u zastoju avio-saobraćaj. Godinama postoje samo

---

\* 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

aerodromi u Beogradu i Nišu. Niški aerodrom je tek od sredine 2015. godine ponovo doživeo renesansu, i već je krajem 2017. godine bio na drugom mestu u Evropi po broju prevezenih putnika.

Nepune tri decenije srpska ekonomija se nalazi permanentno u procesu tranzicije. Ostvareni rezultati daleko su od očekivanja, iznad svega stanovnika Srbije. Predugo trajanje tranzicije doprinelo je da smo postali najteži tranzicioni slučaj u Evropi. Veoma je teško naći makroekonomski indikator koji je strukturno bolji, a pojedini problemi su se još više izoštrili.

Ne ulazeći u neku značajniju analizu, nemoguće je ne primetiti da su regionalne disproporcije sve veće. Tranzicioni rezultati su doprineli da postanemo zemlja koja ima najveće regionalne razlike na teritoriji Evrope. Regionalne razlike su dobije takvu dimenziju da pojedini, nekada razvijeni, regioni sve više zaostaju. Takva situacija je sa regionom Šumadije i Zapadne Srbije.

U periodu pred nama, neophodno je iznaći novi pol rasta, odnosno sektore i privredne grane koje će biti pokretači ubrzanog privrednog rasta. Pored sektora, prepozantih od strane Vlade Republike Srbije (poljoprivreda, energetika, infrastruktura i informacione tehnologije), svaki region na osnovu svojih osobenosti može iznaći potencijalna rešenja. Kada je reč o regionu Šumadije i zapadne Srbije, svakako da se ozbiljan potencijal za razvoj čitavog regiona nalazi u sektoru avio-saobraćaja, odnosno otvaranju civilnog saobraćaja, aerodroma Morava u Lađevcima kod Kraljeva.

### **Osnovna obeležja avio-saobraćaja Republike Srbije**

Avio-saobraćaj ima dugu i bogatu tradiciju u svom razvoju na teritoriji Republike Srbije. Razvoj i primena ovog vida saobraćaja u Srbiji bio je u trendu sa globalnim tokovima. Devedesete godine XX veka ostaće upamćene kao najteži period razvoja u istoriji avio-saobraćaja Srbije. Međunarodni avio-saobraćaj, kao i sve delatnosti povezane sa time, doživeli su totalni kolaps, zbog embarga međunarodne zajednice. Srpski avio-saobraćaj vratio se u međunarodne tokove nakon 2000. godine.

Savremeni ekonomsko-politički uslovi, kao i tendencije u globalnom avio-saobraćaju, determinišu razvoj avio-saobraćaja u Srbiji. Trenutak sadašnji od nosilaca ekonomske politike zahteva definisanje razvojnih ciljeva avio-saobraćaja, naročito kako bi adekvatno odgovorilo na regionalne izazove koji postoje u ovoj ublasti. U skladu sa tim, smatramo da je potrebno ukazati na performanse avio-saobraćaja Srbije.

Sredinom 1927. osnovano je Društvo za vazdušni saobraćaj Aeroput, što predstavlja početak civilnog saobraćaja u Srbiji. Naslednik ovog društva je

Jugoslovenski aerotransport, zatim Jat Airways, a danas Air Serbia. Današnje preduzeće Air Serbia nastalo je 2013. potpisivanjem ugovora o strateškom partnerstvu sa Etihad Airways sa ciljem da se obezbedi budućnost nacionalne kompanije (<https://www.airserbia.com/sr-RS/korporativni/nasa-prica>). U Srbiji postoji 39 zvanično upisanih aerodroma, koji se znatno razlikuju po svojoj opremljenosti, a što se delimično ogleda i po dužini piste.

**Tabela 1** Osnovne karakteristike aerodroma u Srbiji

	asfaltirano	neasfaltirano
ukupna dužina	16	23
dužina preko 3.047m	2	0
dužina 2.438-3.047m	4	0
dužina 1.524-2.437m	4	2
dužina 914-1.523m	2	9
dužina 2.438-3.047m	4	12

Izvor: Grupa autora, 2008, str. 14

Od ukupnog broja aerodroma, samo 5 je uvršteno na listu aerodroma sa IATA kodom (IATA Airport Code), pa su međunarodni aerodromi sa IATA oznakama: aerodrom Nikola Tesla Beograd, aerodrom Batajnica Beograd (vojni aerodrom), aerodrom Konstantin Veliki Niš, aerodrom Ponikve Užice (vojni aerodrom) i aerodrom Slatina Priština. Aerodrom u Prištini je od 1999. godine u nadležnosti UNMIK-a i NATO snaga. (Grupa autora, 2008, str. 14) Narednom tabelom prezentiraćemo performanse srpskog avio-saobraćaja.

**Tabela 2** Performanse avio-saobraćaja u Srbiji u periodu 2012-2016.

	2012	2013	2014	2015	2016
aerodromi	2	2	2	2	2
avioni	17	16	23	18	18
putnička mesta	1.287	1.255	1.985	1.387	1.387
promet putnika, hilj.	3.392	3.565	4.661	4.812	7.285
promet tereta, tone	8.568	9.039	11.473	15.385	18.000

Izvor: Republički zavod za statistiku, 2017a, str. 368

Prikazani podaci jasno nam pokazuju da su prisutne pozitivne tendencije u avio-saobraćaju u posmatranom periodu. Promet putnika, ali i promet tereta se udvostručio za svega 5 godina. Razlozi ovakvog razvoja događaja nalaze opravdanje u stvaranju avio kompanije Air Serbia (strateško partnerstv između Jat Airways i Etihad Airways), ali i pravoj renesansi aerodroma u Nišu od sredine 2015. godine.

Geostrateški položaj ukazuje da Srbija ima potencijale za razvoj avio-saobraćaja. Kao i u drugim oblastima, tako i u ovoj neodgovorna razvojna politika uslovlila je mnoštvo problema. U narednom periodu neophodna su

strukturna prilagođavanja u oblasti avio-saobraćaja, pa iz tog razloga smatramo da je potrebno da ukažemo na poziciju ove vrste saobraćaja Srbije u regionalnim i evropskim razmerama.

### **Razvojni trendovi avio-saobraćaja u Evropi, Republici Srbiji i okruženju**

Savremeni uslovi poslovanja ukazali su na sve dinamične aspekte avio-saobraćaja, koji na početku XXI veka dobija još više na značaju. Globalizovana i e-trgovina predstavljaju ključne determinante modernih visoko razvijenih ekonomija. Mogućnost lakše komunikacije, naručivanje proizvoda sa velike udaljenosti, kao i mogućnost obilaska dalekih destinacija putem interneta nije smanjila „žed za putovanjima“. Naprotiv, avio-saobraćaj doživljava pravu renesansu. U prevozu putnika, pre svega na dugim relacijama, ostvario je potpunu dominaciju, dok na srednjim i kratkim relacijama je u stalnom usponu i ostvaruje veliko učešće. O značaju u teretnom saobraćaju možda najbolje govori podatak da negde oko 40% svetskog industrijskog izvoza, po vrednosti, prevozi se avionom. (Krstić, Stepanović, 2004, str. 9)

U prilog tome govori i studija Evropske komisije povodom 25 godina evropskog avio-saobraćaja. Ključni podaci Strategije koji ukazuju na značaj avio-saobraćaja su: ([https://ec.europa.eu/transport/modes/air/25years-eu-aviation\\_en](https://ec.europa.eu/transport/modes/air/25years-eu-aviation_en))

- broj putnika u avio saobraćaju se povećao sa 360 miliona u 1993. godini na 918 miliona u 2015. godini,
- cena povratne karte za četvoročlanu porodicu, na relaciji Milano-Pariz, smanjila se sa 1.600 evra u 1992. godini na svega 100 evra u 2017. godini,
- avio saobraćaj na teritoriji Evropske unije generisao je preko 8,8 miliona radnih mesta u 2014. godini,
- svako radno mesto u avio-saobraćaju doprinosi otvaranju još najmanje tri novih radnih mesta u turizmu, logistici i maloprodaji.

S obzirom da vazdušni saobraćaj tek poslednjih godina dobija na značaju na prostoru Republike Srbije, sa razlogom se može postaviti pitanje zašto je važno biti povezan vazdušnim saobraćajem? Pre svega, povećava se ekonomski potencijal i otvaraju se razne mogućnosti. Osim toga, bolja povezanost doprinosi ostvarenju ekonomskih i društvenih benefita koji nastaju zahvaljujući vazdušnom saobraćaju.

Promene u avio-saobraćaju na teritoriji Evrope prati Evropski aerodromski savet (Airports Council International - ACI). Evropski aerodromski savet predstavlja evropsku trgovinsku asocijaciju koja unapređuje kolektivne interese

evropskih aerodroma i promoviše profesionalnu izvrsnost u upravljanju aerodroma. Članovi su preko 600 operatora aerodroma svih veličina u 58 evropskih zemalja, preko 90% komercijalnog vazdušnog saobraćaja u Evropi . (<https://www.aci-europe.org/about/profile.html>)

**Tabela 3** Prevezni putnici na prostoru bivše Jugoslavije 2017. godine

aerodrom	putnici 2017	putnici 2016	promena, %	promena 2007-2017, %
Beograd	5.343.420	4.924.992	8,5	112,6
Zagreb	3.092.047	2.766.087	11,8	55,2
Split	2.818.176	2.289.987	23,1	136,7
Dubrovnik	2.323.065	1.993.243	16,5	103,1
Priština	1.887.402	1.743.208	8,3	90,6
Skoplje	1.868.272	1.649.374	13,3	198,4
Ljubljana	1.683.045	1.404.831	19,8	10,4
Tivat	1.129.720	982.558	15,0	96,8
Podgorica	1.055.142	873.278	20,8	126,7
Sarajevo	957.696	838.966	14,2	89,6
Pula	595.812	436.121	36,5	55,0
Zadar	589.841	520.924	13,4	393,8
Tuzla	535.596	311.398	72,0	/
Niš	331.582	124.917	165,4	988,8
Ohrid	159.072	145.002	9,7	249,5
Rijeka	142.111	145.297	-2,2	-11,7
Osijek	43.373	30.605	41,7	1.435,9
Mostar	43.118	53.618	-19,6	/
Portorož	25.450	23.783	7,0	/
Brač	21.596	12.354	74,7	31,2
Banja Luka	20.867	21.694	-3,8	/
Mali Lošinj	6.042	6.402	-5,6	/

Izvor: <http://www.exyuaviation.com/search/label/Results%202017>

U tom kontekstu, prikazaćemo najaktuelnije podatke Evropskog aerodromskog saveta, koji upravo govore o značaju i neverovatnom razvoju vazdušnog saobraćaja na evropskom tlu: (ACI Europe, 2017, pp. 2-3)

- najbrži rast prometa putnika u poslednjih 13 godina ostvaren je 2017. godine,
- putnički saobraćaj povećao se za 30% u poslednjih 5 godina,
- putnički saobraćaj ostvario je rast od 8,5% u 2017. godini. Od toga broj putnika na aerodromima EU porastao je za 7,7%, dok je broj putnika na ostalim evropskim aerodromima porastao za 11,4%,
- putnički saobraćaj na aerodromima izvan EU ostvario je prosečno povećanje od 11,4%,

- top 5 evropskih aerodroma prevezlo je dodatnih 18 miliona putnika,
- kargo saobraćaj na evropskim aerodromim a porastao je za 8,5% u 2017. godini u odnosu na prethodnu
- ograničenja kapaciteta aerodroma postaju sve više rasprostranjena i očigledna.

Na prostoru bivše Jugoslavije postoji ukupno 22 aerodroma i to: u Makedoniji Crnoj Gori i Srbiji po 2, Bosni i Hercegovini 4, Hrvatskoj 9 i u Sloveniji 3. Prošla, 2017. godina, bila je veoma uspešna za ovaj prostor. Svi aerodromi ove regije prevezli su 24,7 miliona putnika, što je za 3,4 miliona više nego 2016. godine. Odnosno, ostvareno je povećanje u broju prevezenih putnika za 15,8%.

Podaci iz Tabele 3. jasno pokazuju da je beogradski aerodrom preveo preko 5 miliona putnika, sa učešćem od 21,7% u ukupnom broju prevezenih putnika na prostoru bivše Jugoslavije. Drugu poziciju zauzeo je zagrebački aerodrom sa preko 3 miliona prevezenih putnika i učešćem od 12,5%. Zatim sledi aerodrom u Splitu sa preko 2,8 miliona prevezenih putnika i sa učešćem od 11,4% u ukupnom broju putnika ove regije. Osim toga, čak 9 aerodroma prevezlo je preko milion putnika.

Procentualno posmatrano, najveće povećanje ostvario je aerodrom u Nišu od čak 165,4%, zatim Brač u visini od 74,8%, a treću poziciju zauzeo je aerodrom u Tuzli sa 72%. Osim toga, treba ukazati i na povećanje u realnim brojevima. Apsolutni šampion je aerodrom u Splitu sa 528.189 novih putnika, što je za oko 110.000 više od drugoplasiranog Beograda koji je imao 418.428 novih putnika. Treću poziciju zauzeo je dubrovački aerodrom sa 329.822 novih putnika.

Ovako dobre rezultate ne umanjuju ni aerodromi koji nisu ostvarili pozitivan rezultat. Najveći pad ostvario je Mostar od 19,6%, odnosno 10.500 putnika manje, zatim Rijeka od 3,8%, odnosno 3.186 putnika manje i na kraju Rijeka od 2,2%, odnosno 827 putnika manje.

Posmatrano po zemljama regije, daleko najviše putnika imala je Hrvatska (9,6 miliona), što čini 39% svih putnika. Drugu poziciju zauzela je Srbija (5,7 miliona), sa 23% svih putnika. Zatim sledi Crna Gora (2,2 miliona) sa 8,9% svih putnika.

Imajući u vidu sve do sada izneto, kao logičnim se nameće pitanje pravaca razvoja srpskog avio-saobraćaja. U odgovoru na to pitanje neizostavna je činjenica da Srbija konkuriše na svetskom tržištu sa svega 2 aerodroma. U cilju unapređenja, kako međunarodne konkurentnosti, ali i performansi privrede, smatramo neophodnim otvaranje makar još jednog aerodroma koji bi poboljšao aktuelno stanje u ovoj oblasti. Na osnovu dostupnih podataka, stiče se utisak da

su najmanja finansijska sredstva potrebna kako bi se vojni aerodrom Morava kod Kraljeva otvorio za civilni saobraćaj.

### Ključne karakteristike aerodroma Morava

Aktuelno stanje saobraćaja ukazuje na činjenicu da se kompletan avio-saobraćaj odvija preko aerodroma u Beogradu i Nišu. Međutim, rezultati svih istraživanja i prikupljenih podataka govore da su putnici svesni nižeg standarda putovanja u slučaju kada putuju preko Beograda i Niša, zbog veoma napornog i komplikovanog prevoza ka udaljenim krajnjim destinacijama. (Grupa autora, 2010, str. 2.41) Sa druge strane, ne postoji alternativa kada je reč o avio-saobraćaju.

Na teritoriji Evropske unije prisutan je standard da očekivanja putnika teže ka tome da ukupan nastavak putovanja do krajnje destinacije ne bude duži od 2 sata. Ovo važi kako za turistička tako i za poslovna putovanja. Mnogo je razloga koji ukazuju da je veoma značajno da se u centralnoj Srbiji aktivira još jedan, treći aerodrom, koji bi bio u funkciji zadovoljenja potreba stanovnika i privrede ovog dela Srbije.

Uzimajući u obzir faktore, poput lokacija aerodrom u Beogradu i Nišu, kao i činjenicu da aerodrom u Prištini ne koriste stanovnici izvan Kosova i Metohije, nameće se zaključak da na teritoriji južno od Beograda postoje opšti uslovi za otvaranje makar još jednog aerodroma za civilni avio-saobraćaj. Na osnovu raspoloživih podataka deluje da aerodrom Morava, izgrađen još 1965. godine, ima pogodnu lokaciju, a i trenutno je najmanje finansijskih sredstava potrebno kako bi se osposobio za tu namenu. Narednom tabelom prikazaćemo udaljenost pojedinih naseljenih mesta čiji su građani potencijalni korisnici ovog aerodroma.

**Tabela 4** Udaljenost gradova ili opština u okolini aerodroma Morava (Lađevci)

naseljeno mesto	udaljenost u km	naseljeno mesto	udaljenost u km
Kraljevo	15	Ivanjica	73
Kragujevac	44	Trstenik	48
Čačak	23	Vrnjačka Banja	41
Novi Pazar	113	Raška	92
Gornji Milanovac	35	Knić	24
Tutin	146	Lučani	54

Izvor: Grupa autora, 2010, str. 2.32

Posmatrajući prikazane podatke, smatramo da je potrebno ukazati i na činjenicu da postoji uže i šire opslužno područje aerodroma Morava. Koristeći kao kriterijum da putovanje do aerodroma traje manje od 2 sata, možemo



zaključiti da je opslužno područje aerodroma vezano za Rašku, Moravičku, Šumadijsku, Rasinsku, Pomoravsku i Zlatiborsku oblast.

Prema popisu iz 2011. godine pomenute oblasti činilo je 1.559.098 stanovnika, dok je prema proceni na kraju 2016. godine činilo 1.504.482 stanovnika. (Republički zavod za statistiku, 2017b., str. 1) Broj stanovnika opslužnog područja aerodroma čini preko 21% stanovnika Republike Srbije. Osim toga, veliki broj radnika u inostranstvu i iseljenika potiče sa ovog područja što istovremeno predstavlja stalni putnički potencijal.

Kako smo već pomenuli, zvanična statistika prepoznaje 39 aerodroma na teritoriji Republike Srbije. U bližem i širem okruženju aerodroma Morava egzistira nekoliko aerodroma, i to: Nikola Tesla (173km), Konstantin Veliki-Niš (158km), Ponikve-Užice (100km). U narednoj tabeli prikazaćemo karakteristike pomenutih aerodroma u okruženju.

**Tabela 5** Karakteristike pojedinih aerodroma u okruženju aerodroma Morava

karakteristika	Beograd	Morava	Niš	Ponikve
status	civilni	vojni	civilni	vojni
dužina poletno-sletne staze	3.400m	2.200m	2.500m	3.200m
širina poletno-sletne staze	45m + 2x7,5m	30m	45m	45m
stanje manevarskih površina	u funkciji	u funkciji	u funkciji	u funkciji
sistem svetlosnog obeležavanja	da	ne	da, skraćeni	ne
postoji kontrolni toranj	da	ne	da	ne
stanje licence aerodroma	aktivna	ne	aktivna	ne
postoji granični prelaz	da	ne	da	ne

Izvor: Grupa autora, 2010, str. 2.21

U kontekstu performansi aerodroma Morava, smatramo da je neophodno istaći da se na udaljenosti od nekih 100km nalazi i vojni aerodrom Ponikve kod Užica. Ovaj aerodrom takođe ima potencijale ali i angažovanost nosioca ekonomske politike Zlatiborske oblasti za ponovno uključivanje ovog aerodroma u civilni avio-saobraćaj. Međutim, ovom aerodromu je učinjena znatna šteta tokom NATO agresije pa neophodno saniranje zahteva daleko duži vremenski period za ponovno vraćanje aerodroma u funkciju.

Imajući u vidu da postoji mogućnost da oba aerodroma budu osposobljena, treba naglasiti da to ne znači da bi ova dva aerodroma bili konkurenti, već bi mogli da međusobnim pomaganjem, dopunjavanjem i iznad svega komplementarnim pristupom budu udruženi pokretači razvoja čitave regije koje dele. Takvih primera ima dosta u Evropi.

Recimo, u razvijenim državama poput Velike Britanije opslužna područja regionalnih aerodroma Bristol i Kardif (72km), zatim Bristol i Birmingham (147km) u velikoj meri se preklapaju. Slična situacija postoji i u Nemačkoj gde se

preklapaju Keln i Dizeldorf (63km). Takvih primera ima u manje razvijenim državama, poput Rumunije gde se preklapaju Arad i Temišvar (52km) ili Bugarske gde se preklapaju aerodromi Varna i Burgas (113km). (Grupa autora, 2010, str. 3.10)

Aerodrom Morava trenutno je u funkciji potreba Vojske Srbije. U cilju obezbeđenja potrebnih uslova za letenje na aerodromu funkcionišu neophodne službe. Iako nije reč o identičnim službama za potrebe civilnog avio-saobraćaja, definitivno postoji dobra resursna osnova za otvaranje aerodroma za civilno letenje. U prilog toga govori i činjenica da je poletno-sletna staza sanirana od oštećenja tokom NATO agresije i ista se koristi za potrebe vojne avijacije.

Ideja konverzije vojnog aerodroma Morava za potrebe civilnog saobraćaja prisutna je preko petnaest godina. Još 2002. godine, ondašnja savezna Vlada SR Jugoslavije donela je odluku otvaranja vojnih aerodroma u Somboru, Lađevcima i Ponikvama za civilni saobraćaj. Prvi civilni avion sleteo je na Moravu još 2003. godine, ali do danas ne postoje značajniji pomaci u smislu otvaranja aerodroma za civilni avio-saobraćaj.

Prema već prikazanim podacima, na aerodromu Morava uređena je pista i produžena do 2.200m, širine 30m. Osim toga, 2011. godine izgrađena je platforma za avione, savremeni kontrolni toranj, tehničko-energetski blok, parkirališta i izgrađena je pristanišna zgrada. Deluje da je potrebno još tako malo.

Vlada Republike Srbije je 2007. godine usvojila Strategiju razvoja železničkog, drumskog, vodnog, vazdušnog i intermodalnog transporta u Republici Srbiji od 2008. do 2015. godine. Iako pomenuta Strategija ne važi, smatramo da je potrebno ukazati da je tim dokumentom konstatovano da se planira promena namene vojnih aerodroma Kraljevo-Lađevci, Batajnica, Užice-Ponikve i Sjenica u civilne aerodrome. (Vlada Republike Srbije, 2007, str. 10)

Takođe, ukazano je da Republika Srbija nema potencijale za više od dva aerodroma, ali da to ne treba da onemogući eventualnu inicijativu jedinica lokalne samouprave da o svom trošku preuzmu, razvijaju i održavaju infrastrukturu za opštu i poslovnu avijaciju, ukoliko procene i pokažu da za to imaju potrebe, interese i sredstva. U prilog tome govori i činjenica da je Turska 2012. godine izrazila želju da sa 10 miliona evra učestvuje u finansiranju otvaranja aerodroma Morava. Nažalost, srpska strana nije dozvolila realizaciju ove ideje.

Imajući u vidu da je vojska na ovoj lokaciji otvorila aerodrom, neosporno je da karakteristike aerodroma pogoduju i civilnom saobraćaju. Narednom tabelom prikazaćemo SWOT analizu aerodroma Morava.

**Tabela 6** SWOT analiza pogodnosti vojnog aerodroma Morava za razvoj civilnog saobraćaja

<b>Prednosti</b>	<b>Slabosti</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Postoji formiran kompleks i opredeljeno zemljište za aerodromske objekte i poslove;</li> <li>• Postoji delimično izgrađena infrastruktura kao dobra osnova umanjena obima investicije, posebno na početku;</li> <li>• Aerodrom je u punoj funkciji za vojne letove sa službama koje na isti ili sličan način funkcionišu i za civilne letove.</li> <li>• Dobra pozicioniranost u središtu zapadne Srbije u odnosu na postojeća dva međunarodna aerodroma.</li> <li>• Dobra pozicioniranost na važnoj saobraćajnici koja spaja zapadnu i južnu Srbiju, budućem autoputu.</li> <li>• Postojanje pruge, što može biti od značaja za dalji razvoj, posebno kargo saobraćaja.</li> <li>• Svest Regije o značaju i mogućim benefitima od Projekta.</li> <li>• Saglasnost Regije oko realizacije (vrlo značajno) iskazana kroz pojedinačne odluke opština da učestvuju u Projektu.</li> <li>• Opredeljenost da se angažuju stručne firme/konsultanti za realizaciju veoma složenog Projekta.</li> <li>• Postoje iskustava u organizaciji rada malih aerodroma u Srbiji.</li> <li>• Potpuno novi Projekat, neopterećen dugovima ili hipotekama iz prošlosti.</li> <li>• Srbija ratifikovala Ugovor o jedinstvenom evropskom vazdušnom prostoru (ECAA).</li> <li>• Civilno vazduhoplovstvo Srbije je inkorporirano u evropske vazduhoplovne institucije i velikim delom harmonizovalo organizaciju i propise sa EU.</li> <li>• Strategija razvoja saobraćaja Srbije identifikovala i svojim konstatacijama podržala ovaj Projekat.</li> <li>• Ukinut vizni režim između Srbije i zemalja EU.</li> <li>• Započeo je proces širenja tržišta vazdušnog saobraćaja EU na Srbiju i ovaj deo Evrope.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Generalne slabosti administracije na svim nivoima, koja se ogleda u neefikasnosti i nepoštovanju rokova.</li> <li>• Nepostojanje čvrstog pravnog i administrativnog aparata (Regioni) koji bi imao snažno pravo, odgovornost i instrumente za upravljanje regionalnim projektima.</li> <li>• Nedovoljno uređeno zakonodavstvo i komplikovane procedure onemogućavaju bržu administrativnu pripremu i realizaciju projekta: analizu, donošenje odluka, izdavanje dozvola itd.</li> <li>• Centralizovano odlučivanje o razvoju ovako složenih sistema kao što je vazdušni saobraćaj usporava realizaciju.</li> <li>• Nedostatak specijalizovanog stručnog kadra u regiji oko Aerodroma sa iskustvom za rad na ovim poslovima.</li> </ul>

Mogućnosti	Opasnosti
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relativno slaba razvijenost vazdušnog saobraćaja u ovom delu Evrope pruža šansu svim aerodromima.</li> <li>• Veliki broj iseljenika koji potiču iz regije oko Aerodroma i koji bi putovali češće, udobnije i jeftinije.</li> <li>• Turizam identifikovan kao razvojna šansa Srbije, a vazdušni saobraćaj nezaobilazan u realizaciji toga.</li> <li>• Regija oko Aerodroma je puna povoljnih turističkih destinacija koje čekaju da budu otkriveni i popularisani.</li> <li>• Nagovešten razvoj automobilske industrije u blizini, sa svetski poznatim partnerom pruža priliku velike promocije Aerodroma i Regije.</li> <li>• U Srbiji se podstiče primena privatnog i javnog partnerstva (PPP) što može ubrzati realizaciju i povećati efikasnost.</li> <li>• Formiranje potpuno novog aerodromskog preduzeća omogućava postavljanje efikasne organizacije.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realitvno nestabilni politički uslovi za Projekat koji je višegodišnji (najmanje 10 godina) i čiji bi pravi rezultati mogli da nastupaju tek nakon 5 godina od početka.</li> <li>• Ovakav projekat zavisi od uspeha više različitih privrednih grana i delatnosti, pa traži kompleksno upravljanje Projektom, visoku stručnost, kontinuitet i nadležnost.</li> <li>• Opšta razvijenost u regiji je mala za ovako složen, dug, dinamičan i osetljiv Projekat.</li> <li>• Društveni uslovi u Srbiji i politička situacija na Balkanu nedovoljno brzo otvaraju puteve saradnje sa razvijenim delovima Evrope što ometa razvoj turizma.</li> <li>• Mogućnost da se linije otvaraju i koncentrišu ka nekom od okolnih aerodroma, a ne ovom.</li> </ul>

*Izvor:* Grupa autora, 2010, str. 2.34

Opisane karakteristike samo ukazuju da postoje značajni potencijali otvaranja aerodroma Morava za civilni saobraćaj. Imajući u vidu sadašnji ekonomski i društveni trenutak, ali i česta obećanja, kao logičnim se nameće pitanje perspektiva otvaranja aerodroma.

### **Perspektive otvaranja aerodroma Morava za civilni saobraćaj**

Otvaranje aerodroma Morava predstavlja jedan od najvećih prioriteta regije. Na osnovu prikazanih karakteristika aerodroma može se zaključiti da postoje infrastrukturni preduslovi za otvaranje aerodroma. Svi dosadašnji premijeri Vlade, kao i mnogi ministri najavljivali su otvaranje aerodroma Morava. Deluje da je otvaranje aerodroma "na dohvat ruke".

Prema proseku Evropske unije, ali i bližeg okruženja, Srbija daleko zaostaje po broju aerodroma. Srbija ima dva funkcionalna aerodroma, a recimo isto toliko ima i Crna Gora koja ima daleko manji broj stanovnika. Istovremeno grad Barselona ima tri aerodroma. Ovo samo govori u prilog činjenice da postoje realne osnove otvaranja aerodroma za civilni vazdušni saobraćaj.

Već daleke 2010. godine napravljena je Ekonomsko-saobraćajna studija izvodljivosti konverzije vojnog aerodroma Lađevci (danas Morava) u mešoviti. Studija je još tada potvrdila da postoji ekonomska isplativost otvaranja aerodroma za civilni avio-saobraćaj. U periodu pred nama, u cilju otvaranja aerodroma, neophodna je aktuelizacija ekonomskih parametara studije.

Studija prikazuje prognozu putničkog vazdušnog saobraćaja aerodroma Morava u narednih 20 godina. Prema nalazima studije postoje zaključci o ukupnom tržišnom potencijalu za putnički avio saobraćaj: za bazni scenario prognoza je da će putnički potencijal biti na nivou 324.000 putnika godišnje, za pesimistički scenario prognoza je da će putnički potencijal biti na nivou 130.000 putnika godišnje, za optimistički scenario prognoza je da će putnički potencijal biti na nivou 398.000 putnika godišnje. (Grupa autora, 2010, str. 3.59)

Osim pomenutog, studija prikazuje i zaključke u vezi kargo saobraćaja na aerodromu Morava. Zaključci strategije o ukupnom tržišnom potencijalu za teretni avio-saobraćaj su sledeći: za bazni scenario prognoza je da će kargo potencijal biti na nivou 3.000 tona godišnje, za pesimistički scenario prognoza je da će kargo potencijal biti na nivou 1.000 tona godišnje, za optimistički scenario prognoza je da će kargo potencijal biti na nivou 9.000 tona godišnje. (Grupa autora, 2010, str. 3.60)

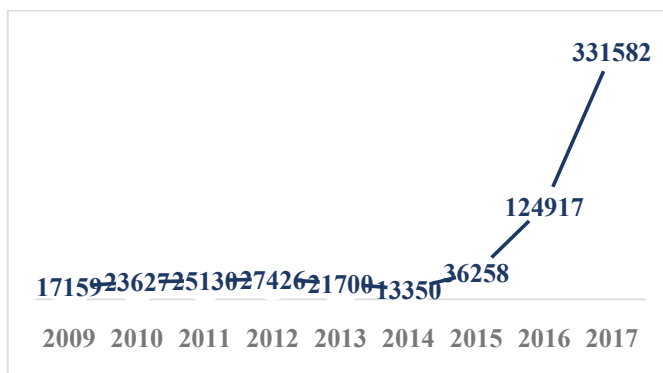
Osim pomenute analize efektivne tražnje, studija daje i vrednost ukupne investicije otvaranja aerodroma za civilne letove. Ne ulazeći u dublju analizu troškova investicije, prikazaćemo samo procenu ukupnih troškova. Procena potrebnih finansijskih sredstava u sve objekte potrebne za rad civilnog aerodroma Morava iznosi 23.672.635 evra. (Grupa autora, 2010, str. 4.54)

Na prvi pogled deluje da je reč o impresivnoj cifri, ali imajući u vidu potencijalne benefite, može se reći da bi najveća greška bila ne pokušati da se otvori aerodrom za civilni saobraćaj. Dodatni "vetar u leđa" otvaranju aerodroma je i najava početka izgradnje tzv. Moravskog koridora, Pojate-Preljina. Cilj izgradnje ovog koridora je spajanje Koridora X i XI, pa se kao logičnim nameće da aerodrom ima izuzetnu geostratešku perspektivu.

U cilju ukazivanja na perspektive otvaranja aerodroma Morava, smatramo da je neophodno da ukažemo na aktuelne pokazatelje uspešnosti aerodroma Konstantin Veliki u Nišu. Pomenuti aerodrom u svom razvoju, od 1952. godine, imao je različite razvojne faze. Od sredine 2015. godine doživeo je pravu renesansu u svom poslovanju, kada su otpočeli letovi mađarske nisko tarifne (low-cost) kompanije Wizzair.

Tako, na primer, u junu mesecu 2017. godine niški aerodrom je ostvario najveći rast od 374,1% u jednom mesecu. U Grupi 4, aerodromi ispod 5 miliona putnika godišnje, niški aerodrom je iza sebe ostavio aerodrome poput holandskog Ajndhovena, italijanskog Fođija, rumunskog Banese, i gruzijskog

Batumija. (<http://nis-airport.com/aerodrom-nis-na-prvom-mestu-u-evropi-porastu-broja-putnika/>) Narednim graficima prikazaćemo rezultate aerodroma u Nišu.



**Slika 1** Broj putnika sa aerodroma Konstantin Veliki 2009-2017. godine

Izvor: <http://nis-airport.com/statistika/>

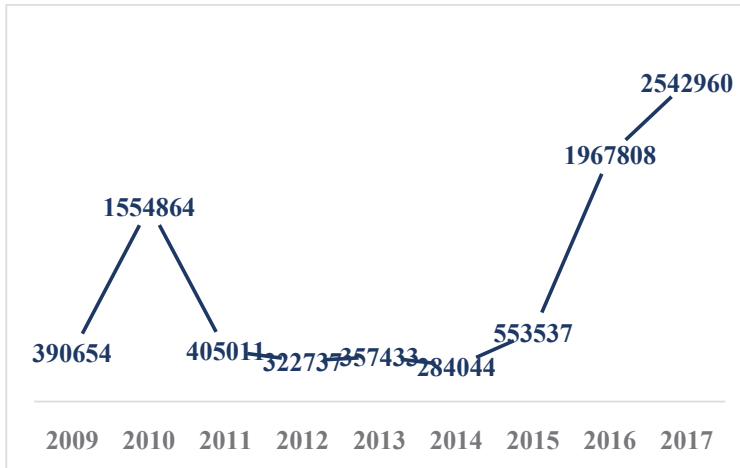
Prikazani podaci jasno pokazuju impresivan porast broja putnika nakon 2015. godine. Za svega godinu i po dana broj putnika je oko 10 puta veći. Dolazak mađarske nisko tarifne kompanije uticao je i na dolazak i irske i švajcarskih avio kompanija. Danas je iz Niša moguće putovati na 12 destinacija sa preko 20 letova nedeljno. Razvoj aerodroma Konstantin Veliki, zasnovan na realnim osnovama, rezultirao je u mnogim pozitivnim ekonomskim efektima. U narednoj tabeli prikazaćemo broj turista u Nišu u poslednje tri godine.

**Tabela 7** Broj turista u Nišu 2015-2017. godine

godina	2015	2016	2017
ukupno	75.969	85.048	106.884
domaći	34.924	40.419	46.848
strani	41.045	44.629	60.036

Izvor: Republički zavod za statistiku, 2016, str. 3-4 Republički zavod za statistiku, 2017c, str. 3-4, Republički zavod za statistiku, 2018, str. 3-4

Prikazani podaci jasno nam pokazuju da se u poslednje tri godine ukupan broj turista povećao za oko 40%, domaćih za oko 34%, dok je najveće povećanje kod stranih turista i iznosi preko 46%. Povećanje broja stranih turista direktna je posledica povećanog broja putnika aerodroma Konstantin Veliki. Osim porasta broja putnika, poslednjih godina u značajnoj meri povećao se i teretni transport.



**Slika 2** Kargo transport aerodroma Konstantin Veliki 2009-2017. godine, tone

Izvor: <http://nis-airport.com/statistika/>

Na osnovu prikazanih podataka jasno se može uočiti da se i kargo transport značajno povećao. Od sredine 2015. godine do kraja 2017. godine kargo transport je oko 5 puta veći, pre svega zbog značajnih promena u načinu poslovanja aerodroma u Nišu. U narednom periodu realno je očekivati još bolje rezultate u poslovanju aerodroma.

Trenutak sadašnji nameće dva pravca delovanja, kada je reč o otvaranju aerodroma Morava za civilni saobraćaj. Prema našem mišljenju, sa jedne strane neophodno je otvaranje javnog preduzeća zaduženog za poslove funkcionisanja aerodroma, dok sa druge strane neophodna je aktuelizacija ekonomskih parametara studije opravdanosti konverzije aerodroma

Nema nikakve dileme da je reč o dugoročnoj investiciji koja bi bila isplativa. Na to ukazuju prikazani podaci aerodroma Konstantin Veliki. Osim toga, kod ovakvih investicija inicijalni gubici nisu bitni za sagledavanje koliko su bitni dugoročni dobici. Odustajanje od jedne ovakve investicije imalo bi dugoročno nesagledive posledice za ovu regiju koja bi bila osuđena na dalje ekonomsko zaostajanje.

Ekonomska teorija i praksa su pokazale da male, otvorene ekonomije svoj rast moraju da zasnivaju na povećanju izvoza. Imajući da regija koju bi opsluživao aerodrom Morava poseduje značajne izvozne potencijale, od poljoprivrednih proizvoda do turističkih potencijala. Samim time logičnim se nameće da su prisutni značajni budući efekti otvaranja aerodroma Morava za civilni saobraćaj. Nepostoji nijedan razlog zašto se ne bi ušlo u ovakav jedan rizik.

## Zaključak

Ekonomski aspekt avio-saobraćaja zasnovan je na velikom početkom ulaganju, velikim fiksnim troškovima od samog početka, visokim opštim bezbednosnim rizicima koji zahtevaju specijalizovanu radnu snagu. Iako je reč o vidu saobraćaja koji je veoma profitabilan, naročito u zemljama u tranziciji postoje mnogo unosniji poslovi i sa manjim finansijskim rizikom.

Sveobuhvatne promene koje su obeležile ekonomski i društveni život na prostoru bivše Jugoslavije na kraju XX veka drastično su uticale na stanje i razvoj avio-saobraćaja na teritoriji Republike Srbije. Osim toga, avio-saobraćaj u Srbiji dobija novu dimenziju nakon 2009. godine ratifikacijom Ugovora o jedinstvenom evropskom vazdušnom prostoru. Pomenuti Ugovor omogućio je ubrzani razvoj avio-saobraćaja liberalizacijom tržišta vazdušnog saobraćaja.

Duži vremenski period civilni avio-saobraćaj zasnivao se isključivo na funkcionisanju aerodroma u Beogradu. Od kraja juna 2015. godine, Srbija dobija drugi međunarodni aerodrom: Konstantin Veliki u Nišu. Uzimajući u obzir sve karakteristike avio-saobraćaja, kao i opšte društvene uslove, nameće se zaključak da je Srbiji na teritoriji južno od Beograda neophodan aerodrom za civilni saobraćaj bar na još jednoj lokaciji.

Imajući u vidu lokaciju postojećih međunarodnih aerodroma, kao i razvijenost saobraćajne infrastrukture nameće se zaključak da bi potencijalna lokacija nekog budućeg aerodroma mogla da bude na lokaciji koja pokriva zapadnu i centralnu Srbiju. Na osnovu svega do sada iznetog u radu može se zaključiti da se aerodrom Morava nalazi na lokaciji koja odgovara mogućoj geografskoj poziciji trećeg aerodroma.

Otvaranje aerodroma Morava za civilni saobraćaj bi u značajnoj meri imao pozitivan ekonomski uticaj na čitavu regiju. Istovremeno bila bi poboljšana dostupnost avio-saobraćaja stanovništvu regije. Na ovakav način došlo bi do ubrzanja protoka ljudi i robe, pa bi jedan ovakav projekat bio od izuzetnog društvenog značaja.

Ekonomska situacija, ali i opšti društveni uslovi ukazuju da bi zanemarivanje otvaranja aerodroma Morava za civilni saobraćaj predstavljalo višegeneracijsku grešku. Stiče se utisak da bi benefiti od otvaranja daleko nadmašili neophodne troškove konverzije aerodroma za civilni avio-saobraćaj. Neosporno je da postoji veliki broj problema koji svom svojom težinom opterećuju proces otvaranja, međutim da su takva mišljenja preovladavala prilikom otvaranja niškog aerodroma najverovatnije danas ne bismo imali razvoj avio-saobraćaja u Nišu kakvim se danas ponosimo.

Na regionalom nivou postoji mnoštvo pozitivnih primera funkcionisanja manjih aerodroma, poput Morave. Recimo, aerodrom u Tuzli ima preko 40 linija nedeljno, dok niški ima preko 20 linija nedeljno. Novoizgrađena upravna



zgrada već duže stoji zaključana. Nije potrebno mnogo da se to promeni, jer postoji interes države ali i regije koju pokriva aerodrom Morava. Mnogo najava otvaranja je bilo do sada, a iskreno se nadamo da je 2018. godina sudbonosna za ovaj aerodrom. Legenda kaže da će se aerodrom Morava otvoriti!

## Reference

1. ACI Europe. (2017) *Airport traffic report*, december, Brussels.
2. <https://www.aci-europe.org/about/profile.html>, datum pristupa 27.02.2018.
3. <https://www.airserbia.com/sr-RS/korporativni/nasa-prica>, datum pristupa 28.02.2018.
4. <http://www.exyuaviation.com/search/label/Results%202017>, datum pristupa 28.02.2018.
5. Grbović, M., Čokorilo, O., Mirosavljević, P., Štok, E. (2008) *Studija ekonomskog uticaja konverzije postojećeg vojnog aerodroma Ponikve u međunarodni civilni aerodrom Užice na Zlatiborski region*, Regionalna privredna komora, Užice.
6. Grupa autora. (2010). *Ekonomsko-saobraćajna studija opravdanosti konverzije vojnog aerodroma Lađevci u mešoviti*, Mašino-projekt Koprivica, Beograd.
7. Krstić, B., Stepanović, Lj. (2004). *Avio-saobraćaj u turbulencijama: neki elementi za formiranje vazduhoplovne politike*, Centar za liberalno – demokratske studije, Beograd.
8. <http://nis-airport.com/aerodrom-nis-na-prvom-mestu-u-evropi-po-rastu-broja-putnika/>, datum pristupa 14.03.2018.
9. <http://nis-airport.com/statistika/>, datum pristupa 14.03.2018.
10. Republički zavod za statistiku. (2016) *Turistički promet-decembar 2015*, Saopštenje br. 18, Beograd.
11. Republički zavod za statistiku. (2017a) *Statistički godišnjak Republike Srbije 2017*, Beograd.
12. Republički zavod za statistiku. (2017b) *Statistika stanovništva*, Saopštenje br. 175, Beograd.
13. Republički zavod za statistiku. (2017c) *Turistički promet-decembar 2016*, Saopštenje br. 18, Beograd.
14. Republički zavod za statistiku. (2018) *Turistički promet-decembar 2017*, Saopštenje br. 18, Beograd.
15. Vlada Republike Srbije. (2007) *Strategija razvoja železničkog, drumskog, vodnog, vazdušnog i intermodalnog transporta u Republici Srbiji od 2008. do 2015. godine*, Ministarstvo za infrastrukturu, Beograd.

## ECONOMIC AND SOCIAL SIGNIFICANCE OF OPENING AIRPORT MORAVA LAĐEVCI

The impressive advancement of technology has contributed to the accelerated development of society and the economy. At the same time, transport was developed in response to increased needs for transporting population, raw materials, products and information. The world has never been closer due to the incredible development of traffic, and above all the air traffic of the last decades. Modern air traffic is of immense importance in the era of globalization. Better connectivity increases the possibilities of economic and social benefits that this type of traffic makes possible. The air transport sector has a significant impact on the economic opportunities of each country, not only through direct, indirect and induced contribution to employment, but also through improving business efficiency and productivity, enabling easier connectivity between suppliers and customers, as well as better and faster mobility. In its territory, the Republic of Serbia has 39 airports, of which two civilian airports are in operation - Belgrade and Nis. In the context of a long-term and wider strategic approach to economic and regional development, the aim of this paper is to point out the necessity of opening for the civil transport of the airport Morava Lađevci.

**Keywords:** avio-traffic, economic development, regional development, Republic of Serbia



# KOMPARATIVNA ANALIZA REGULATIVE INTERNE REVIZIJE U REPUBLICI SRBIJI I EVROPSKOJ UNIJI

**Biljana Jovković\***

Značaj koji interna revizija ima za ostvarivanje poslovnih ciljeva preduzeća, zahteva uspostavljanje adekvatne regulatorne osnove koja obuhvata: zakonske propise, profesionalnu regulativu i interne akte preduzeća. Obzirom da Republika Srbija intenzivira pregovore o pridruživanju Evropskoj Uniji radi uočavanja neophodnih unapređenja regulatornih rešenja izvršiće se komparativna analiza regulative interne revizije u Evropskoj Uniji i našoj zemlji. Sagledaće se razvoj interne revizije u Evropskoj Uniji i analizirati regulativa na koju se oslanja interna revizija. Posebno će biti ukazano na značaj Evropske konfederacije instituta internih revizora koji ima ulogu promovisanja najbolje prakse interne revizije u zemljama članicama. Na osnovu sprovedene komparacije, i teorijskih stavova, biće identifikovane prednosti i slabosti regulative interne revizije u Republici Srbiji i na toj osnovi definisani predlozi za njeno unapređenje.

**Ključne reči:** interna revizija, Institut internih revizora, regulativa revizije, Komora ovlašćenih revizora, sertifikovani interni revizor

## Uvod

Regulatorno okruženje predstavlja skup pravila koja su uspostavljena od strane države ili lokalne samouprave u cilju vršenja kontrole nad poslovnom praksom. ([www.answers.com/What\\_is\\_regulatory\\_environment](http://www.answers.com/What_is_regulatory_environment), pregled 31.01.2018.) Nova institucionalna ekonomija ukazuje da kvalitetno regulatorno okruženje predstavlja jedan od osnovnih preduslova za uspeh ekonomije i to putem: smanjenja troškova obavljanja biznisa, povećanja sigurnosti investitora i promocije tržišne efikasnosti (Haozhen, 2007, 1).

Regulativa interne revizije predstavlja deo ukupnog regulatornog okruženja jedne zemlje koje ima ulogu da obezbedi visok nivo funkcionisanja ekonomije. U nekoliko poslednjih godina regulatorno okruženje Republike Srbije je ocenjivano u studijama međunarodnih organizacija od kojih su najznačajnije: The Global Competitiveness Report ([www.weforum.org/](http://www.weforum.org/), pregled 04.02.2018. god) Svetskog Ekonomskog Forumu i Doing Business

---

\* Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e.mail: [bjovkovic@kg.ac.rs](mailto:bjovkovic@kg.ac.rs)

([www.doingbusiness.org/](http://www.doingbusiness.org/), pregled 16.02.2018. god) izveštaj Svetske banke. U ovim studijama se zapaža da određeni propisi i zakoni nedostaju, da su neke oblasti suviše regulisane, da se neki propisi ne primenjuju (zastareli su ili ne postoje institucije i sredstva za primenu), da se opet, drugi propisi ne mogu sprovesti (jer su nekonzistentni sa drugim propisima), što sve zajedno stvara pravnu nesigurnost i namaće nepotrebne troškove firmama i građanima. Strani investitori ovom izveštaju pridaju veliku važnost jer ocenjuje praksu. Prema poslednjem "Doing Bussines" izveštaju RS je rangirana na 43. mesto od 190 zemalja koje izveštaj obuhvata. ([www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org/), pregled 31.01.2018. p. 190)

Shodno značaju uspostavljanja efikasne regulative kao preduslova za uspešno funkcionisanje privrede, značajno je ukazati na sam proces donošenja regulative u domenu interne revizije. Sagledavanjem samih promena u domenu zakonske regulative može se uočiti napor regulatora da oblast interne revizije unapredi kako bi ona bila efikasnija. Regulativu oblasti interne revizije moguće je grupisati u sledeće segmente: zakonska, profesionalna i interna regulativa preduzeća.

### **Zakonska regulativa interne revizije u RS**

Interna revizija je nezavisna funkcija ocenjivanja u okviru preduzeća kojom se ispituju i ocenjuju njegove poslovne aktivnosti (Ljubisavljević i Jovković, 2017, str. 43).

Zakonski propisi u RS koji određuju status, nadležnosti i obavezu organizovanja interne revizije su:

- Zakon o reviziji;
- Zakon o privrednim društvima;
- Zakon o javnim preduzećima;
- Zakon o budžetskom sistemu;
- Zakon o osiguranju;
- Zakon o bankama i
- Pravilnik o uslovima i postupku polaganja ispita za sticanje zvanja ovlašćeni interni revizor u javnom sektoru.

Prema Zakonu o reviziji ovlašćeni interni revizor je fizičko lice koje ima odgovarajuće stručno zvanje i ispunjava sledeće uslove: (Službeni gl. RS, br. 62/2013., čl. 44.) ima visoku školsku spremu, radno iskustvo na poslovima eksterne ili interne revizije, u trajanju od tri godine, odnosno radno iskustvo u trajanju od pet godina na poslovima računovodstva, položen ispit za sticanje

ovog profesionalnog zvanja i koje nije osuđivano za krivična dela koja ga čine nedostojnim za obavljanje ovih poslova. Komora ovlašćenih revizora izdaje sertifikat o stečenom profesionalnom zvanju. Zakon, takođe, propisuje da društva od javnog interesa moraju imati Komisiju za reviziju ili odbor za praćenje poslovanja. U zakonu se navodi da poslove komisije propisuje zakon kojim se uređuju privredna društva. Ako je društvo od javnog interesa zavisno društvo i Komisija za reviziju je organizovana na nivou grupe onda zavisno društvo ne mora organizovati ovo telo.

Zakon o privrednim društvima uređuje oblast interne revizije u preduzećima. Odbor direktora u slučaju jednodomnog, odnosno Nadzorni odbor u slučaju dvodomnog modela upravljanja mogu organizovati komisije koje mu pomažu u radu (Službeni glasnik RS, br. 5/2015, član 408). Jedna od tih komisija je Komisija za reviziju tj. odbor za reviziju i obavezno se organizuje u javnim akcionarskim društvima (Zakon, član 409). Zadatak Komisije za reviziju je da: (Zakon, čl. 411.)

- priprema, predlaže i proverava sprovođenje računovodstvenih politika i politika upravljanja rizicima;
- daje predlog odboru direktora za imenovanje i razrešenje lica nadležnih za obavljanje funkcije unutrašnjeg nadzora u društvu;
- vrši nadzor nad radom unutrašnjeg nadzora u društvu;
- ispituje primenu računovodstvenih standarda u pripremi finansijskih izveštaja i ocenjuje sadržinu finansijskih izveštaja;
- ispituje ispunjenost uslova za izradu konsolidovanih finansijskih izveštaja društva;
- sprovodi postupak izbora revizora društva i predlaže kandidata za revizora društva, sa mišljenjem o njegovoj stručnosti i nezavisnosti u odnosu na društvo;
- daje mišljenje o predlogu ugovora sa revizorom društva i u slučaju potrebe daje obrazloženi predlog za otkaz ugovora sa revizorom društva;
- vrši nadzor nad postupkom revizije, uključujući i određivanje ključnih pitanja koja treba da budu predmet revizije i proveru nezavisnosti i objektivnosti revizora i
- obavlja i druge poslove iz domena revizije koje joj poveri odbor direktora.

Internu reviziju uređuje odeljak Unutrašnji nadzor ovog Zakona. U akcionarskim društvima, najmanje jedno lice mora biti nadležno za unutrašnji nadzor i mora ispunjavati uslove propisane za internog revizora u skladu sa

zakonom kojim se uređuje revizija. Javnim akcionarskim društvima je ostavljena mogućnost da bliže odrede uslove koje mora da ispuni lice koje rukovodi poslovima unutrašnjeg nadzora. Kada je reč o kanalima izveštavanja interne revizije, rukovodilac poslovima unutrašnjeg nadzora dužan je da o sprovedenom nadzoru poslovanja redovno izveštava komisiju za reviziju, a u društvima koja nemaju komisiju za reviziju, odbor direktora, odnosno nadzorni odbor, ako je upravljanje društvom dvodomno. Ono što je ostalo sporno je sama nezavisnost odbora za reviziju koja nije definisana ovim zakonom.

Prema Zakonu o javnim preduzećima, javna preduzeća moraju podvrgnuti finansijske izveštaje reviziji angažovanjem ovlašćenog revizora. Javno preduzeće čiji je osnivač RS mora imati Komisiju za reviziju koju čine tri člana imenovana od strane nadzornog odbora i to da nisu bili angažovani u vršenju revizije finansijskih izveštaja preduzeća u poslednjih pet godina i da nisu članovi političke stranke (Službeni gl. RS, br. 15/2016., čl. 19.). Direktor javnog preduzeća ne može biti član Komisije za reviziju. Najmanje jedan član ove komisije mora biti lice koje je ovlašćeni revizor u skladu sa Zakonom o revizija ili koje ima odgovarajuća znanja i radno iskustvo u oblasti finansija i računovodstva. Zadatak Komisije za reviziju prema Zakonu o javnim preduzećima član 55. i 56. sa poslednjim promenama iz 2016. godine i dopunom njenih nadležnosti u odnosu na obaveze po prethodnom zakonu iz 2014. godine istovetan je zahtevima člana 411. Zakona o privrednim društvima. Na osnovu prethodnog, evidentno je da su novim Zakonom uvedena značajnija unapređenja u domenu regulative interne revizije u javnom sektoru. Takođe, definisani su kanali izveštavanja kao i odgovornosti Komisije (odbora za reviziju).

Prema Zakonu o budžetskom sistemu korisnici javnih sredstava dužni su da uspostavljaju internu reviziju (Službeni gl. RS, br. 113/2017, čl. 80.). Korisnici javnih sredstava su direktni i indirektni korisnici budžetskih sredstava, korisnici sredstava organizacija za obavezno socijalno osiguranje i javna preduzeća osnovana od strane RS, odnosno lokalne vlasti i pravna lica osnovana od strane tih javnih preduzeća. Direktni korisnici budžetskih sredstava su organi i organizacije RS, odnosno organi i službe lokalne vlasti. Indirektni korisnici budžetskih sredstava jesu: pravosudni organi, mesne zajednice; ustanove osnovane od strane RS, odnosno lokalne vlasti, nad kojima osnivač, preko direktnih korisnika budžetskih sredstava, vrši zakonom utvrđena prava u pogledu upravljanja i finansiranja (Zakon, čl. 2).

Za uspostavljanje i obezbeđenje uslova za adekvatno funkcionisanje interne revizije odgovoran je rukovodilac korisnika javnih sredstava. Interna revizija je organizaciono nezavisna od delatnosti koju revidira, nije deo ni jednog poslovnog procesa, odnosno organizacionog dela organizacije, a u svom radu je

neposredno odgovorna rukovodiocu korisnika javnih sredstava. Funkcionalna nezavisnost interne revizije se obezbeđuje samostalnim odlučivanjem o: području revizije na osnovu procene rizika, načinu obavljanja revizije i izveštavanju o obavljenoj reviziji. Interna revizija na osnovu objektivnog pregleda dokaza obezbeđuje uveravanje o adekvatnosti i funkcionisanju postojećih procesa upravljanja rizikom, kontrole i upravljanja organizacijom. Rukovodilac korisnika javnih sredstava do 31. marta tekuće godine izveštava Ministarstvo finansija o funkcionisanju interne revizije za prethodnu godinu. Ministar propisuje zajedničke kriterijume za organizovanje, metodološka uputstva za postupanje i izveštavanje interne revizije u javnom sektoru.

Zakonom o osiguranju (Službeni gl. RS, br. 139/14) uređuje se oblast interne revizije u članovima od 154-158, i reklo bi se detaljnije u odnosu na prethodna zakonska rešenja. Posebno značajnim čine se članovi 159. i 160. koji uređuju izveštavanje NBS o otkrivenim neregularnostima ili odbijanju uprave društva da otklone nedostatke u poslovanju.

Društva za osiguranje dužna su da organizuju samostalnu i nezavisnu internu reviziju kao poseban organizacioni deo koji za svoje delovanje odgovara nadzornom odboru. Interna revizija mora imati zaposleno najmanje jedno lice na neodređeno vreme s punim radnim vremenom. Interni revizor osiguravajućeg društva radi po planu koji usvaja nadzorni odbor i uređen je pravilnikom (Zakon, čl. 154). O obavljenom poslu sastavlja se šestomesečni i godišnji pismeni izveštaj, koji zajedno sa mišljenjem nadzornog odbora dostavlja interni revizor upravnom odboru društva (Zakon, čl. 135.-141.). Interna revizija sprovodi stalnu i sveobuhvatnu reviziju svih aktivnosti iz poslovanja društva za osiguranje, a naročito:

- kontinuirano praćenje, proveru i unapređenje sistema rada u društvu;
- ocenu sistema upravljanja rizicima u društvu;
- ocenu adekvatnosti i pouzdanosti sistema internih kontrola u društvu;
- davanje odgovarajućih preporuka za otklanjanje uočenih nepravilnosti i nedostataka.

Interni revizor ne može biti član uprave, niti može obavljati druge poslove u društvu za osiguranje (priprema akata i druge dokumentacije koji su predmet interne revizije). Poslovi interne revizije obavljaju se u skladu s godišnjim planom rada i planom pojedinačne revizije. Godišnjim planom utvrđuju se planirane aktivnosti interne revizije, a naročito rokovi i oblasti poslovanja u kojima će interna revizija izvršiti reviziju poslovanja. Pojedinačnu reviziju obavljaju interni revizori na zahtev uprave. Posebno značajno pitanje je izveštavanje interne revizije. Zakonom je predviđeno sastavljanje tromesečnih i godišnjih izveštaja o internoj reviziji i dostavljanje nadzornom odboru, radi



razmatranja. (Zakon, čl. 158). Tromesečni izveštaj o internoj reviziji sadrži: opis izvršene revizije aktivnosti iz poslovanja društva, ocenu načina obrade dokumentacije (zaključivanje ugovora o osiguranju, izdavanje polisa osiguranja i likvidacije šteta), utvrđene nezakonitosti sa objašnjenjima posledica uočenih nepravilnosti i naznačenjem odgovornih lica, predlog mera i rokova za otklanjanje nepravilnosti, druge ocene, preporuke i predloge.

Godišnji izveštaj o internoj reviziji nadzorni odbor razmatra istovremeno s finansijskim izveštajem društva za osiguranje i on obavezno sadrži: izveštaj o realizaciji godišnjeg plana rada interne revizije, rezime značajnih nalaza o obavljenoj internoj reviziji i ocenu mera preduzetih za otklanjanje uočenih nepravilnosti.

Nadzorni odbor je dužan da, uz godišnji izveštaj o internoj reviziji, skupštini dostavi i izveštaj o merama preduzetim za otklanjanje uočenih nepravilnosti. Koliko je važno područje interne revizije kada je reč o osiguravajućim društvima potvrđuje naglašenost eksternog izveštavanja o internoj reviziji nadzorne institucije sektora osiguranja – Narodne banke Srbije. Društvo za osiguranje dužno je da NBS dostavi pravilnik o radu interne revizije, godišnji plan rada interne revizije, kao i tromesečne i godišnje izveštaje o internoj reviziji – u roku od 15 dana od dana njihovog usvajanja (Zakon, čl. 159). Interna revizija dužna je da bez odlaganja obavesti upravu društva ako utvrdi da se ne postupa u skladu s pravilima o upravljanju rizikom i zbog toga pretilikvidnost ili nesolventnost ili utvrdi da je ugrožena sigurnost poslovanja, prava i interesi osiguranika (Zakon, čl. 160). Ukoliko članovi uprave ne preduzimaju mere radi otklanjanja uočenih nepravilnosti interna revizija je dužna da o tome bez odlaganja obavesti skupštinu i NBS.

Zakon o bankama odredbama navedenim u članovima 85. i 86. obavezuje banke da imaju organizacionu jedinicu u čiji delokrug spada unutrašnja revizija. „Osnovni zadaci interne revizije su da upravnom odboru banke pruža nezavisno i objektivno mišljenje o pitanjima koja su predmet revizije, da obavlja savetodavnu aktivnost usmerenu na unapređenje postojećeg sistema unutrašnjih kontrola i poslovanja banke i da upravnom odboru banke pruža pomoć u ostvarivanju njegovih ciljeva, primenjujući sistematičan, disciplinovan i dokumentovani pristup vrednovanju i unapređenju postojećeg načina upravljanja rizicima, kontrole i rukovođenja procesima“ (Službeni gl. RS, br. 14/2015, čl. 85-86).

Banka mora imati najmanje jednog zaposlenog u odeljenju unutrašnje revizije a rukovodioca odeljenja bira i razrešava upravni odbor banke. U navedenim zakonskim određenjima, kao nosilac aktivnosti interne revizije, dominantno se pojavljuje ovlašćeni interni revizor koji kompetentnost stiče u skladu sa Pravilnikom o sticanju ovog zvanja koji propisuje u RS Komora

ovlašćenih revizora. Rukovodilac odeljenja izrađuje program unutrašnje revizije i utvrđuje metodologiju njenog rada, uputstvo za rad, način i rokove izrade i dostavljanja nadležnim organima banke izveštaja o unutrašnjoj reviziji, način praćenja preporučenih aktivnosti za otklanjanje nepravilnosti i nedostataka utvrđenih u poslovanju banke. Izveštavanje upravnog odbora o rezultatima izvršene revizije vrši rukovodilac odeljenja. On može da predloži sazivanje sednice odbora za praćenje poslovanja banke, o čemu obaveštava upravni odbor, i ukoliko sednica tog odbora ne bude održana, obaveštava o tome skupštinu banke na prvoj narednoj sednici. Zaposleni u unutrašnjoj reviziji ne mogu obavljati rukovodeće ni druge poslove iz delatnosti banke, niti mogu učestvovati u pripremi i izradi dokumentacije koja može biti predmet unutrašnje revizije. Unutrašnja revizija može zahtevati zaposlenima u banci da dostave pismeno objašnjenje u vezi sa slabostima i greškama u svom radu, kao i da ih otklone. Banka je dužna da NBS dostavi godišnji izveštaj o adekvatnosti upravljanja rizicima i unutrašnjoj kontroli zajedno sa godišnjim finansijskim izveštajem koji odobrava upravni odbor banke. Zakon o bankama nije usaglašen sa odredbama Zakona o privrednim društvima kada je reč o organima upravljanja i još uvek egzistiraju odredbe o upravnim odborima.

Kvalitet uspostavljene službe unutrašnje revizije utiče na korišćenje diskrecionog prava NBS kada je reč o merama koje preduzima prema banci. Tom prilikom značajni faktori, koji utiču na ocenu spremnosti i sposobnosti organa banke da otklone utvrđene nepravilnosti, NBS procenjuje naročito: sposobnost rukovodstva banke da identifikuje, vrednuje i nadzire rizike iz poslovanja banke i delotvornost sistema unutrašnjih kontrola u banci i posebno funkcije unutrašnje revizije; (Zakon, čl. 116.)

Pravilnikom o uslovima, načinu i postupku polaganja ispita za sticanje zvanja ovlašćeni interni revizor u javnom sektoru inaugurisano je novo profesionalno zvanje, interni revizor u javnom sektoru. Samo profesionalno zvanje, ali i uslovi za njegovo sticanje, po mnogo čemu ga izdvajaju od postojećeg profesionalnog zvanja. Ispit za sticanje ovog zvanja može da polaže samo lice koje je zaposleno na poslovima interne revizije kod korisnika javnih sredstava, ima visoku školsku spremu i najmanje tri godine radnog iskustva sa visokom stručnom spremom na poslovima revizije, interne kontrole, finansijske kontrole ili računovodstveno-finansijskim poslovima, ima potvrdu Ministarstva finansija da je pri tom ministarstvu završilo osnovnu obuku za interne revizore, osnovnu obuku za finansijsko upravljanje i kontrolu i obuku za praktičan rad na reviziji putem obavljanja dve revizije kod korisnika javnih sredstava kod koga je u radnom odnosu, uz stručnu pomoć Ministarstva – Centralne jedinice za harmonizaciju i da nije osuđivan za krivična dela koja ga čine nedostojnim za obavljanje poslova interne revizije. Prijavu za pohađanje obuke podnosi

korisnik javnih sredstava za lice na radnom mestu internog revizora. Očito da kreatori novog profesionalnog zvanja ne uvažavaju činjenice definisane prethodno navedenim zakonima ili smatraju da sve što je prethodno regulisano nije valjano za javni sektor. Ovim pravilnikom dodatno su naglašene profesionalne kompetencije internog revizora ako je reč o njenom obavljanju kod korisnika javnih sredstava.

### **Profesionalna regulativa interne revizije u RS**

Profesionalna regulativa interne revizije obuhvata Okvir profesionalne prakse internih revizora koji sadrži Međunarodne standarde profesionalne prakse interne revizije i Etički kodeks internih revizora. Ostvaruje se kroz delovanje profesionalnih udruženja u oblasti interne revizije. Najvažnija udruženja u RS su: Komora ovlašćenih revizora i Udruženje internih revizora Srbije.

#### *Komora ovlašćenih revizora*

Komora ovlašćenih revizora osnovana je novembra 2006. godine Zakonom o računovodstvu i reviziji („Službeni gl. RS“ br. 46/2006), radi unapređenja i razvoja računovodstvene i revizorske profesije, primene međunarodne računovodstvene i revizorske regulative i harmonizacije sa tom regulativom. Osnivanje Komore ovlašćenih revizora zasnovano je na iskustvima komora i instituta u ovoj oblasti najvećeg broja zemalja zapadne Evrope i zemalja koje su skorije pristupile EU. Komora se stara o zaštiti opšteg i pojedinačnog interesa u organizovanju i obavljanju revizorskih poslova, sprovođenju ispita za sticanje profesionalnog zvanja, davanju i oduzimanju licenci za obavljanje poslova revizije finansijskih izveštaja, kao i radi ostvarivanja drugih ciljeva iz oblasti računovodstva i revizije. Članovi Komore su ovlašćeni revizori koji su zaposleni u preduzeću za reviziju i ovlašćeni interni revizori, kao i preduzeća za reviziju.

Komora ovlašćenih revizora ima veoma značajnu ulogu u domenu efikasne implementacije interne revizije jer je zadužena za donošenje programa prema kome će se vršiti obuka i ispitivanje kandidata. Komora takođe izdaje sertifikate za sticanje profesionalnih zvanja ovlašćeni revizor i ovlašćeni interni revizor. Shodno prethodnom, ona predstavlja jedan od odlučujućih faktora koji utiče na stepen kompetentnosti internih revizora. Takođe, prati proces harmonizacije računovodstvene i revizorske regulative sa međunarodnom profesionalnom regulativom. Registar izdatih sertifikata za profesionalno zvanje ovlašćeni interni revizor broji 146 članova – internih revizora. ([www.kor.rs/registri\\_izdatih\\_sertifikatai\\_interni.asp](http://www.kor.rs/registri_izdatih_sertifikatai_interni.asp), pristupljeno 01.03.2018.)

### *Udruženje internih revizora Republike Srbije*

Udruženje internih revizora Srbije (UIRS) osnovano je juna 2008. godine kao domaća organizacija za profesionalni okvir interne revizije. Član je IIA Global (The Institute of Internal Auditors-Global) od osnivanja, a od decembra 2010. godine je 341. punopravni član priznat kao Institut internih revizora Srbije (IIA Serbia) sa preko 320 članova. Od oktobra 2011. godine Udruženje je član Evropske konfederacije instituta internih revizora (ECIIA). Osnovni zadatak Instituta je promovisanje interne revizije u RS kroz podršku profesionalnom razvoju članova i jačanju njihovog uticaja u korporativnom okruženju. Najvažnije informacije u vezi profesije interne revizije objavljuje UIRS na svom sajtu a pristup zatvorenom delu web sajta imaju samo članovi. Istovremeno, članovi imaju pristup globalnom institutu IIA na osnovu dodeljenog ID broja i lozinke. ([www.uirs.rs](http://www.uirs.rs)) Članovi IIA obavezuju se pridržavanju Etičkog kodeksa IIA i Međunarodnih standarda za profesionalnu praksu interne revizije. Na razvoj profesije interne revizije u RS udruženje ima uticaj kroz organizovanje i posredovanje u sticanju sertifikata IIA koji su međunarodno priznati:

- CIA - Sertifikovani interni revizor / Certified Internal Auditor
- CGAP - Sertifikovani profesionalac za reviziju državne uprave / Certified Government Auditing Professional
- CFSA Sertifikovani revizor za finansijske usluge / Certified Financial Services Auditor
- CCSA Sertifikacija za samo-ocenu kontrola / Certification in Control Self-Assessment
- CRMA Sertifikacija za ocenu upravljanja rizikom / Certification in Risk Management Assurance

Od nedavno, Institut internih revizora (IIA) uveo je novo zvanje: Internal Audit Practitioner koje je ograničenog roka trajanja od 3 godine. Novouvedeno zvanje je pogodno za interne revizore koji tek počinju svoju karijeru ili rotirajuće revizore da pokažu svoje sposobnosti u oblasti interne revizije.

### *Interna regulativa revizije u preduzećima*

Kroz internu regulativu preduzeća vrše bliže određenje načina organizovanja, uloge i cilja koji interna revizija treba da ispuni. Ipak treba napomenuti da interna regulativa preduzeća mora da bude prilagođena zakonskoj regulativi i da unutar tih okvira definiše interna pravila koja se tiču revizije.

Interno uređivanje revizije u preduzećima i organizacijama koje imaju zakonsku obavezu njenog konstituisanja ostvaruje se putem internog akta odluke, pravilnika, uputstva, povelje, instrukcije i slično, donetog od strane rukovodioca subjekta revizije i rukovodioca službe interne revizije. Najčešće korišćeni interni akt je Povelja interne revizije. S obzirom na to da su subjekti revizije vrlo raznovrsni po svojoj organizacionoj složenosti, delatnostima koje obavljaju, izvorima finansiranja i broju izvršilaca, to se kod svakog subjekta mora poći od posebnosti koje imaju u projektovanju oblika i sadržaja internog akta o reviziji. Pored Povelje interne revizije, kao značajni interni dokumenti često se javljaju: Strategija upravljanja rizicima i Politike upravljanja rizicima.

### **Regulativa interne revizije u Evropskoj uniji**

Osnov regulative interne revizije u EU predstavlja Osmu direktivu 84/253/EEC (Eighth Council Directive 84/253/EEC) koja je u originalnom obliku usvojena 1984. godine. Usledilo je usvojenje direktive 2006/43 kojom je zamenjena prvobitna direktiva dok je naziv Osmo direktiva zadržan (ECIIA, p.14). U okviru direktive 2006/43 interna revizija se spominje samo u kontekstu zadataka koje odbor za reviziju treba da obavlja. Direktiva utvrđuje da odbori za reviziju (nadzornog, odnosno upravnog odbora, u dualnom ili monističkom sistemu rukovođenja) i efikasna unutrašnja kontrola treba da doprinesu da finansijski i poslovni rizici kao i rizik kršenja propisa budu ograničeni na najmanju meru i da se poboljša kvalitet finansijskog izveštavanja.

Odbor za reviziju treba da bude organizovan u preduzećima od javnog interesa i da nadgleda, između ostalog, procese finansijskog izveštavanja, efikasnost sistema internih kontrola, po potrebi sistema interne revizije i sistem upravljanja rizikom, reviziju godišnjih izveštaja i nezavisnost revizora. Od javnog su interesa, pored preduzeća čije se hartije od vrednosti kotiraju na berzi, kreditne institucije i osiguravajuće kompanije. Nažalost, Direktiva ostavlja državama članicama mogućnost da i u preduzećima od javnog interesa dozvole izuzetak od pravila o formiranju odbora za reviziju. Uprkos tome što ne postoji jasan stav kako interna revizija treba da bude organizovana, svakako da je ova direktiva od velikog značaja zbog zahteva koje stavlja pred zemlje članice u vezi organizovanja i funkcionisanja odbora za reviziju (Directive 2006/43/EC, p. 103).

Prilikom razmatranja regulative interne revizije u EU posebno je potrebno obratiti pažnju na mesto interne revizije u kodeksima korporativnog upravljanja zemalja članica. Shodno prethodnom u okviru EU se mogu izdvojiti više grupa zemalja u zavisnosti od toga da li je kodeksom korporativnog upravljanja uređeno pitanje organizovanja i obaveznosti organizovanja interne revizije. Od ukupnog broja zemalja članica EU u 41% njih interna revizija je obavezujuća.

Analizom regulative u okviru EU uočava se da regulativa nedovoljno ukazuje na same načine na koje bi interna revizija trebalo da bude organizovana kako bi postigla svoju punu efikasnost i efektivnost. Takođe treba napomenuti da je interna revizija obavezujuća za finansijske institucije shodno primeni regulative koju definiše Bazelski komitet i prema kojoj je interna revizija jedna od glavnih poluga za efikasno upravljanje rizicima. Istaknut je značaj uspostavljanja veze između interne i eksterne revizije gde se kao glavna spona javlja Odbor za reviziju. Ovo treba da osigura da se sve „praznine“ u domenu upravljanja rizikom, zaštite sredstava, podrške menadžmentu, prevaziđu. (European commission, p. 8.)

### **Profesionalna regulativa interne revizije u EU**

Pod profesionalnom regulativom interne revizije podrazumevaju se Standardi interne revizije. Najznačajniji standardi koji se danas primenjuju, izdao je američki Institut internih revizora (IIA). Nose naziv Međunarodni standardi profesionalne prakse interne revizije i osnovna im je namena: (Nzechukwu, 2017.,p. 524)

- da definišu osnovne principe koji ukazuju na to kako interna revizija treba da izgleda;
- da pruže okvir za izvođenje i promovisanje širokog spektra korisnih usluga interne revizije;
- da ustanove osnovu za vrednovanje rezultata rada interne revizije, i
- da podstiču unapređenje organizacionih procesa i aktivnosti preduzeća.

Standardi su podeljeni u dve grupe: opšte i standarde izvođenja. Opšti standardi odnose se na: nezavisnost i objektivnost interne revizije, profesionalnu osposobljenost i obezbeđenje kvaliteta interne revizije. Standardi izvođenja opisuju prirodu aktivnosti interne revizije i predstavljaju kvalitativni kriterijum za upoređivanje i vrednovanje učinka. Opšti standardi i standardi izvođenja dati su u jedinstvenoj formi i primenjuju se na sve usluge interne revizije, fokusirane na vrste angažmana interne revizije koje rezultiraju izražavanjem uveravanja.

Kodeks etike internih revizora usvojio je 1968. godine IIR u SAD čije su se odredbe najviše odnosile na odnos internih revizora prema poslodavcima. Obuhvatio je osnovne principe delatnosti interne revizije za čiju primenu je značajno lično prosuđivanje revizora. U skladu sa promenama okruženja i zahtevima koji su postavljeni pred profesiju interne revizije menjao se i Kodeks etike. Poslednji Etički kodeks usvojen je 2009. godine od Odbora direktora Instituta internih revizora, u okviru Međunarodnog okvira profesionalne prakse

i uključuje sledeće dve komponente: ([www.theiia.org/standardsguidance/Public%20Documents/Code%20of%20Ethics%20Serbian.pdf](http://www.theiia.org/standardsguidance/Public%20Documents/Code%20of%20Ethics%20Serbian.pdf), p. 2)

- načela koja su relevantna za profesiju i praksu revizije (integritet, objektivnost, poverljivost i stručnost) i
- pravila ponašanja koja opisuju norme ponašanja koje se očekuju od internih revizora.

Implementaciju načela u praksi pomažu sledeća pravila ponašanja: poštenje (integritet) - interni revizori će posao obaviti pošteno, objektivnost - nepristrasno procenjivanje revizora, poverljivost - opreznost pri korišćenju informacija, kompetentnost - pružanje profesionalne usluge u skladu sa Međunarodnim standardima interne revizije uz usavršavanje stručnosti revizora i efikasnosti.

U IFAC-ovom Etičkom kodeksu za profesionalne računovođe, zaposlene profesionalne računovođe koji su usmereni na internu reviziju primenjuju deo C koji sadrži: Odeljak 300 Uvod; Odeljak 310 Potencijalni konflikti; Odeljak 320 Pripremanje i izveštavanje informacija; Odeljak 330 Delovanje sa dovoljno stručnosti; Odeljak 340 Finansijski interesi i Odeljak 350 Podsticaji (Andrić, 2010, str. 315).

### **Evropska konfederacija instituta internih revizora**

U Evropi od 1982. godine deluje Evropska konfederacija instituta za internu reviziju (ECIIA – European Confederation of Institutes of Internal Auditing) koja je član svetskog Instituta internih revizora iz SAD-a. Institut je danas globalna međunarodna organizacija sa više od 180.000 članova i zadovoljava potrebe profesionalnog razvoja internih revizora u više od 165 zemalja sveta ([www.eciia.eu](http://www.eciia.eu), pregled 28.01.2018.) Osnovna nadležnost ECIIA je da pruži pomoć nacionalnim institutima interne revizije u većoj implementaciji interne revizije. ECIIA jednom godišnje okuplja predstavnike svih članica kako bi se uverila da se interna revizija u svakoj pojedinačnoj zemlji razvija u željenom smeru. Misija ECIIA je sledeća: (ECIIA, 2006, p. 47.)

- Da predstavlja konsolidovani glas profesije prema institucijama EU kao što su Evropski parlament, Evropska komisija i dr.;
- Da predstavlja i razvija profesiju interne revizije na teritoriji evropskog kontinenta;
- Da predstavlja Evropsku profesiju interne revizije zajedno sa IIA i
- Promocija interne revizije u brzo rastućim ekonomijama.

Kroz održavanje godišnjih konferencija i kroz uspostavljanje određenih planova i strategija koje se upućuju nacionalnim regulatornim telima i koje predstavljaju primere dobre prakse za organizovanje interne revizije, ECIIA promoviše dobru praksu interne revizije. Prema ECIIA osnovna uloga interne revizije je da: ([www.theiia.org/eciia](http://www.theiia.org/eciia), p.16. pregled. 11.03.2018. god)

- Obezbedi uveravanje upravnom odboru odnosno odboru za reviziju da sistem internih kontrola i upravljanja rizikom funkcioniše na pravi način i
- Da pruži podršku CEO/CFO u domenu upravljanja kompanijom.

Sistem izveštavanja interne revizije treba da bude organizovan tako da rukovodilac interne revizije izveštava direktno odbor za reviziju čime se obezbeđuje nezavisnost revizije. Shodno prethodnom, odbor za reviziju vrši ocenjivanje performansi interne revizije i to po osnovu izveštaja koji dobija od same funkcije. Dodatno, funkcionisanje interne revizije treba da bude ocenjeno i od strane neke eksterne agencije kao što je Institut internih revizora (IIA). Radi osiguranja nezavisnosti interne revizije rukovodilac revizije treba da je u stalnom kontaktu sa izvršnim direktorima kako bi se vršila konstantna analiza nalaza interne revizije o funkcionisanju sistema internih kontrola. Poželjno je obezbediti mogućnost da se rukovodilac interne revizije direktno obrati izvršnim direktorima i/ili odboru za reviziju ukoliko smatra da postoje određena urgentna i krizna pitanja. Uspostavljene funkcije interne revizije razlikuju se u zavisnosti od specifičnosti samih kompanija kao i u zavisnosti od delatnosti kojoj one pripadaju.

## Zaključak

Interna revizija olakšava preduzećima da postignu svoje ciljeve uvođenjem sistematskog, disciplinovanog pristupa za procenu i poboljšanje efikasnosti sistema interne kontrole i procesa upravljanja rizikom. U radu je analiziran regulatorni položaj interne revizije u različitim organizacijama: privrednim društvima, finansijskim institucijama i javnim preduzećima u RS. Na osnovu izloženog može se zaključiti da je za efikasno funkcionisanje interne revizije potrebno da budu ispunjeni naznačajniji preduslovi: da ona bude nezavisna, da je obavljaju stručna lica i da bude efektivna i usmeravanja na unapređenje korporativnog upravljanja.

Zakonska regulativa interne revizije ima značajnu ulogu u obezbeđenju navedenih preduslova. Na osnovu komparativne analize regulatornog okruženja interne revizije u Republici Srbiji može se zaključiti da je ono različito razvijeno za pojedina područja poslovanja. U okviru javnog sektora regulativa interne revizije bitno je unapređena poslednim izmenama Zakona o javnim



preduzećima i Zakona o budžetskom sistemu. Poseban akcenat je stavljen na profesionalni poziv internog revizora u javnom sektoru donošenjem Pravilnika o uslovima i postupku sticanja zvanja ovlašćeni interni revizor u javnom sektoru.

Najdetaljnije regulisanje funkcije interne revizije zastupljeno je u finansijskom sektoru i može se oceniti da je na veoma visokom nivou usaglašenosti sa regulativom ovih organizacija u EU. Što se tiče regulative interne revizije u privrednom sektoru dopunama Zakona o privrednim društvima postignuta su značajna unapređenja u odnosu na prethodna rešenja. Obezbeđen je veći stepen nezavisnosti interne revizije i takođe su jasnije definisani zadaci koje interna revizija treba da izvršava u preduzeću.

U preduzećima EU stepen implementacije interne revizije je na znatno višem nivou. Na osnovu uporedne analize interne revizije u RS i EU, može se zaključiti da je ovo posledica razvijenije evropske regulative interne revizije. Usvojena Direktiva 2006/43 do 2010. godine je uključena u sve zakonodavne dokumente osim na Kipru. Proces implementacije ostvaren je kroz četiri koraka: uvođenje direktive u nacionalnu regulativu, informisanje nadležnih lica o promeni regulative, obezbeđenje potrebnih finansijskih resursa za kontrolu primene promenjene regulative i obezbeđenje neophodnih ljudskih resursa za kontrolu primene usaglašene regulative (<http://ec.europa.eu>, pregled 14.03.2018.).

Zakonska regulativa nedovoljno definiše zahteve u pogledu stručnosti internih revizora, prepuštajući ovo područje profesionalnom okviru. Analizom interne revizije u EU i pre svega rada Evropske konfederacije instituta internih revizora (ECIIA) i njene saradnje sa nacionalnim institucijama (UIRS) može se zaključiti da postojanje razvijenih nacionalnih institucija koje promovisu dobru praksu interne revizije značajno utiče na nivo njene efikasnosti. Takođe, detaljnim određenjem uslova i načina sticanja zvanja ovlašćeni interni revizor obezbeđuje se odgovarajući kvalitet profesionalne osposobljenosti internih revizora. Razvoj i stanje profesionalne regulative posmatra se kao kontinuirani proces izgradnje i implementacije, što podrazumeva globalne aktivnosti njihovog razvijanja i usvajanja. Profesionalna regulativa u RS je usaglašena sa EU obzirom da je UIRS punopravni član IIR Global i svojim članovima omogućava sticanje međunarodno priznatih profesionalnih zvanja: CIA, CGAP, CFSA, CCSA i CRMA.

Budući izazovi u razvoju profesije interne revizije odnose se na povećanje nezavisnosti funkcije interne revizije i proširivanje obaveznosti interne revizije u preduzećima. Najbolja praksa interne revizije podrazumeva uspostavljanje i očuvanje nezavisnosti interne revizije, za šta je preduslov podređenost i direktno izveštavanje odbora za reviziju. Dakle, nosioci funkcije interne revizije

treba funkcionalno da izveštavaju odbor za reviziju, a da izveštavanje o svakodnevnim aktivnostima (administrativno izveštavanje) usmere na najviše izvršno rukovodstvo (pre svega glavnog izvršnog direktora). Trenutno, zakonom je regulisano da lice koje rukovodi poslovima unutrašnjeg nadzora o sprovedenom nadzoru izveštava Komisiju za reviziju/Odbor za reviziju, odnosno nadzorni odbor ako je upravljanje društva dvodomno. Samim tim, što se tiče nezavisnosti interne revizije ona je regulativom u RS obezbeđena. Ipak, upitna je sama nezavisnost Odbora za reviziju.

Regulativa interne revizije u RS ne nameće svim preduzećima obavezu interne revizije već samo preduzećima od javnog značaja u koja spadaju ona koja su listirana na Beogradskoj berzi. Ukoliko zakonom nije nametnuta, interna revizija postaje više slučajnost nego pravilo. Neophodno je proširiti obaveznost uvođenja interne revizije u preduzećima, pre svega u pravnoj formi d.o.o. i akcionarskim društvima koja nisu od javnog značaja, a što svakako podrazumeva doradu regulatornih rešenja u budućem periodu.

## Zahvalnica

Ovaj rad je deo Projekta osnovnih istraživanja (br. 42013), koji finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

## Reference

1. Andrić, M. (2010), Regulatorni okvir i praksa interne revizije u Srbiji, Zbornik radova u *Mogućnosti i ograničenja razvoja računovodstvene profesije u Srbiji*, XLI Simpozijum, str. 303-325
2. Directive 2006/43/EC of the European parliament and of the council, p. 103.
3. ECIIA, Audit and Risk Committees News from EU Legislation and Best Practices, [http://www.eciia.eu/wp-content/uploads/2014/10/ECCIA\\_FERMA\\_Brochure\\_v8\\_HD1.pdf](http://www.eciia.eu/wp-content/uploads/2014/10/ECCIA_FERMA_Brochure_v8_HD1.pdf) p. 14.
4. ECIIA, (2006), *Internal Auditing in Europe*.
5. European commission, (2010), *Audit Policy: Lessons from the Crisis*, p. 8. dostupno na: [http://ec.europa.eu/internal\\_market/consultations/docs/2010/audit/green\\_paper\\_audit\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/docs/2010/audit/green_paper_audit_en.pdf) pregled 14.03.2018. god
6. Haozhen, Z. (2007), *Regulations, Business Taxes, and Foregin Direct Investment*, University of Alberta.
7. IFAC – ov Etički kodeks za profesionalne računovođe, (2012), SRRS, Beograd.
8. Ljubisavljević, S., Jovković, B. (2017), *Revizija finansijskih izveštaja*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac.

9. Nzechukwu, P. (2017), *Internal Audit Practice from A to Z*, Taylor&Francis Group, London.
10. Pravilnik o uslovima, načinu i postupku polaganja ispita za sticanje zvanja ovlašćeni interni revizor u javnom sektoru, „Službeni glasnik RS“, br. 9/2014.
11. Zakon o budžetskom sistemu, "Sl. glasnik RS", br. 54/2009, 73/2010, 101/2010, 101/2011, 93/2012, 62/2013, 63/2013 - ispr., 108/2013, 142/2014, 68/2015 - dr. zakon, 103/2015, 99/2016 i 113/2017.
12. Zakon o osiguranju, „Službeni glasnik RS“, 139/14.
13. Zakonom o bankama, „Službeni glasnik RS“, br. 107/05, 91/10 i 14/2015.
14. Zakonom o javnim preduzećima, „Službeni glasnik RS“, br. 119/2012, 116/2013 – autentično tumačenje i 44/2014 - dr. Zakon 15/2016.
15. Zakonom o privrednim društvima, „Službeni glasnik RS“, br. 36/2011, 99/2011, 83/2014 - dr. Zakon i 5/2015).
16. Zakonom o računovodstvu i reviziji, „Službeni glasnik RS“ br. 46/2006.
17. Zakonom o reviziji, „Službeni glasnik RS“, br. 62/2013.
18. [www.answers.com/Q/What\\_is\\_regulatory\\_environment](http://www.answers.com/Q/What_is_regulatory_environment), pregled 31.01.2018.
19. [www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf](http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf), pregled 16. feb. 2018. god.
20. [www.eciaa.eu/what-we-do/what-is-internal-auditing/](http://www.eciaa.eu/what-we-do/what-is-internal-auditing/) pregled 28.01.2018. god.
21. [www.ec.europa.eu/internal\\_market/auditing/docs/dir/01\\_09\\_10\\_scoreboard\\_en.pdf](http://www.ec.europa.eu/internal_market/auditing/docs/dir/01_09_10_scoreboard_en.pdf), pregled 14.03.2018.
22. [www.kor.rs/registri\\_izdatih\\_sertifikatai\\_interni.asp](http://www.kor.rs/registri_izdatih_sertifikatai_interni.asp), vreme pregleda 01.03.2018.
23. [www.theiaa.org/chapters/pubdocs/303/eciaa\\_ferma\\_guidance\\_on\\_the\\_8th\\_eu\\_comp\\_any\\_law\\_directive\\_part\\_2.pdf](http://www.theiaa.org/chapters/pubdocs/303/eciaa_ferma_guidance_on_the_8th_eu_comp_any_law_directive_part_2.pdf) p. 16. pregled 14.06.2014.god.
24. [www.theiaa.org/standards\\_guidance/Public%20Documents/Code%20of%20Ethics%20Serbian.pdf](http://www.theiaa.org/standards_guidance/Public%20Documents/Code%20of%20Ethics%20Serbian.pdf). pregled 05.03.2018. god.
25. [www.weforum.org/issues/global-competitiveness](http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness), pregled 04.02.2018. god
26. [www.uirs.rs](http://www.uirs.rs)

## COMPARATIVE ANALYSIS OF THE REGULATION OF INTERNAL AUDIT IN THE REPUBLIC OF SERBIA AND EUROPEAN UNION

The importance of internal audit for achieving companies' business goals requires the establishment of an adequate regulatory basis, which includes: legal regulations, professional regulations, and internal acts of the company. Considering that the Republic of Serbia intensifies accession negotiations with the European Union in order to identify necessary improvements in regulatory solutions, a comparative analysis of the internal audit regulations in the European Union and our country will be carried out. The development of internal audit in the European Union will be examined and the regulations, which the internal audit relies on, will be analyzed. Special attention will be pointed to the importance of the European Confederation of Institutes of Internal Auditors, which has the role of promoting the best practice of internal audit in the Member States. On the basis of the conducted comparison and theoretical attitudes, the advantages and disadvantages of the internal audit regulation in the Republic of Serbia will be identified and on the basis of this the proposals for its improvement will be defined.

**Keywords:** internal audit, Institute of internal auditors, audit regulations, Chamber of Authorized Auditors, certified internal auditor



# INSTITUCIONALNA OGRANIČENJA KONKURENTNOSTI PRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE U PROCESU PRIKLJUČIVANJA EVROPSKOJ UNIJI

**Marija Radulović\***

Povećanje konkurentnosti nacionalne ekonomije je postao glavni cilj svih država, posebno država koje žele da postanu članice Evropske unije (EU). Institucije, kao jedan od stubova konkurentnosti, bitno utiču na nacionalnu konkurentnost. Cilj rada je da se ukaže na najbitnija institucionalna ograničenja koja umanjuju konkurentnost privrede Republike Srbije u procesu priključivanja Evropskoj uniji. U skladu sa tim, analizirani su ključni pokazatelji konkurentnosti privrede Republike Srbije, odnosno Globalni indeks konkurentnosti (GCI) i njegov prvi stub Institucije. Polazna hipoteza rada je da institucionalni okvir (pravo svojine, zaštita intelektualne svojine, zaštita investitora, nezavisnost sudstva i sl.) značajno ograničava rast konkurentnosti privrede Republike Srbije i njen ekonomski rast. Sprovedena analiza pokazuje da su institucionalna ograničenja (nedovoljna nezavisnost sudstva, zaštita intelektualne svojine, teret državne regulative i sl.) ograničavajući faktori koji utiču na konkurentnost privrede Republike Srbije i da je neophodno sprovođenje reformi institucija kako bi se poboljšala konkurenttska pozicija nacionalne ekonomije.

**Ključne reči:** institucije, Globalni indeks konkurentnosti (GCI), konkurentnost privrede, Evropska unija (EU)

## Uvod

Predmet istraživanja je institucionalni okvir Republike Srbije kao jedan od ključnih preduslova dugoročnog održivog rasta i postizanja konkurentnosti nacionalne ekonomije. Cilj rada je da se ukaže na najbitnija institucionalna ograničenja koja utiču na konkurentnost privrede Republike Srbije u procesu priključivanja Evropskoj unije (u daljem tekstu: EU). U radu se polazi od sledeće hipoteze: institucionalni okvir (pravo svojine, zaštita intelektualne svojine, zaštita investitora, nezavisnost sudstva i sl.) značajno ograničava rast konkurentnost privrede Republike Srbije i njen ekonomski rast. Kako bi se potvrdila postavljena hipoteza u radu se koristi komparativna metoda glavnih

---

\* Student doktorskih studija Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu,  
e-mail: marijaradulovicvb@gmail.com

pokazatelja konkurentnosti privrede i pokazatelja kvaliteta institucija Republike Srbije i posmatranih zemalja.

U skladu sa predmetom i ciljem istraživanja i postavljenom hipotezom, rad je pored uvodnog dela i zaključnih razmatranja, strukturiran u 4 dela. U prvom delu rada se razmatraju različita teorijska stanovišta koncepta nacionalne konkurentnosti. Drugi deo rada daje prikaz pokazatelja konkurentnosti privrede Republike Srbije posredstvom analize Globalnog indeksa konkurentnost (u daljem tekstu: GCI) koji je formiran od strane Svetskog ekonomskog foruma (u daljem tekstu: WEF). U trećem delu rada su analizirani ključni indikatori kvaliteta institucija, dok četvrti deo rada daje preporuke za unapređenje konkurentnosti privrede Republike Srbije u cilju priključivanja EU.

### **Koncept nacionalne konkurentnosti i uticaj institucija na konkurentnost država**

Proces globalizacije i sveobuhvatne promene u savremenom svetu kao posledicu imaju povećanje konkurencije između zemalja. Iako pojam konkurentnosti nije nov, u ekonomskoj literaturi još uvek ne postoji opšteprihvaćena jedinstvene teorija ovog makroekonomskog fenomena. Organizacija za ekonomsku bezbednost i saradnju (OECD, 2018) definiše nacionalnu konkurentnosti kao stepen do kog mogu da se proizvode dobra i usluge koji ispunjavaju zahteve međunarodnog tržišta u slobodnim i poštenim tržišnim uslovima, dok istovremeno održavaju i povećavaju realne dohotke stanovništva u dugom roku. Osim toga, OECD definiše konkurentnost kao meru prednosti ili nemogućnosti države da proda proizvode na međunarodnom tržištu. Evropska komisija (2017) definiše konkurentnost kao održivo povećanje životnog standarda države ili regiona uz što niži nivo nevoljne nezaposlenosti. Institut za razvoj menadžmenta (IMD, 2002) definiše konkurentnost kao sposobnost zemlje da kreira i održi okruženje koje stvara veću vrednost za preduzeća i veće blagostanje stanovništva. Osim toga, IMD definiše konkurentnost kao način na koji nacija upravlja ukupnim resursima i sposobnost da se poveća blagostanje stanovništva. Tyson (1995) shvata nacionalnu konkurentnost kao sposobnost zemlje da proizvodi robu i usluge koji ispunjavaju uslove međunarodnog tržišta, uz rastući i održivi životni standard. Rapkin i drugi (1995) definišu nacionalnu konkurentnost kao politički i ekonomski koncept koji utiče na vojni, politički i naučni potencijal zemlje i integralni je faktor relativne pozicije zemlje u međunarodnoj političkoj ekonomiji. Reiljan i drugi (2000) sugerišu da konkurentnost zavisi od sposobnosti nacije da kreira okruženje koje podstiče trajno stvaranje dodatne vrednosti.

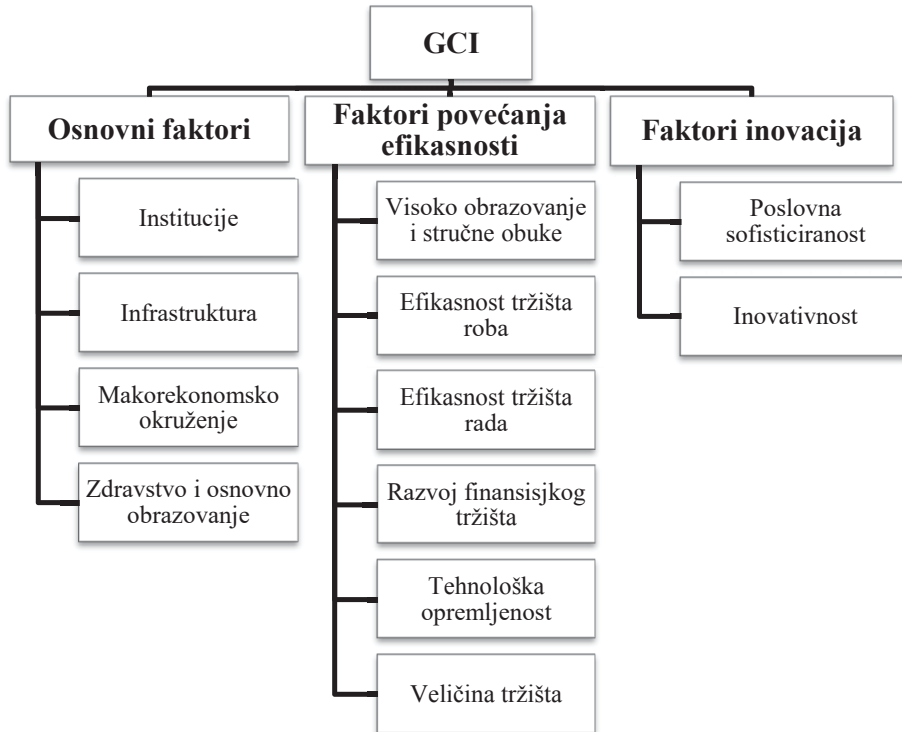
Koncept konkurentnosti zemlje koji uključuje institucije, a najprikladniji je ovom istraživanju, definisali su WEF (2012) i Porter i drugi (2000). Porter i drugi (2000) smatraju da nacionalna konkurentnost ima veze sa politikama i institucijama koje promovisu dugoročni rast. Prema njihovom shvatanju nacionalna konkurentnost podrazumeva ekonomske strukture i institucije koje podstiču ekonomski rast u okviru globalnih ekonomskih struktura. U tom kontekstu WEF (2012) navodi da je nacionalna konkurentnost skup institucija, propisa i drugih činilaca koji određuju nivo produktivnosti zemlje. Produktivnost predstavlja nivo prosperiteta koji može da bude postignut u jednoj ekonomiji i određuje stope povraćaja investicija koje su fundamentalni pokretači ekonomskog rasta.

Institucije predstavljaju ključni faktor za postizanje dugoročnog prosperiteta i produktivnosti. Ekonomska literatura je dokazala značaj prava svojine za ekonomiju, odnosno pravo kontrole nad nekom imovinom i prihoda koje ona može da generiše kroz investiranje, kreiranje, inoviranje i trgovanje. Nepostojanje prava svojine utiče da ljudi prelaze iz formalnih u neformalna tržišta. De Soto (1990) sugerise da ni jedna zemlja ne može da ima jaku tržišnu ekonomiju bez adekvatnog institucionalnog okvira koji podržava pravo svojine i zaštitu intelektualne svojine i omogućava ekonomsku aktivnost. Omogućavanje prava svojine je ključna uloga institucija i države, dok je pravo svojine osnova konkurentnosti (Acemoglu i drugi, 2004).

Garantovanje sigurnosti građanima je veoma bitna uloga države, koja predstavlja i minimalne zahteve za ekonomsku aktivnost. Nasilje, organizovani kriminal i terorizam utiču na nestabilnost ekonomije, smanjenje investicija i ekonomskih transakcija. Veoma bitna determinanta kvaliteta institucija je i efikasnost javnog sektora koji ima dva bitna aspekta: efikasne administrativne usluge i stabilno političko okruženje. Postoje empirijski dokazi da „teška“ birokratija umanjuje investicije i efikasnost države i preduzeća (Ayal i Karras, 1996). Dugoročni održivi rast ekonomije zavisi od kvaliteta institucija. Bez institucija koje dobro funkcionišu, sve politike i procesi su manje efikasni i tržišta ne mogu da funkcionišu dobro. Osim toga, bez dobrog institucionalnog okvira, infrastruktura, makroekonomska stabilnost i trgovinske reforme ne mogu da doprinesu konkurentnosti ekonomije.

WEF je usvojio i pokazatelj nivoa konkurentnosti zemlje nazvan Globalni indeks konkurentnosti (Global Competitiveness Index - GCI) koji meri proseke više makro i mikroekonomskih činilaca vrednujući ih na skali od 1 (najniži) do 7 (najviši). Svi pokazatelji su grupisani u 12 stubova koji nisu nezavisni, već utiču jedni na druge tako što nedostaci jedne oblasti najčešće imaju negativan uticaj na drugu oblast. Svi stubovi su do određenog nivoa bitni za sve ekonomije, ali oni različito utiču na zemlje zavisno od njihovog stadijuma razvoja.





Slika 1 Stubovi konkurentnosti GCI

Izvor: Autor, na osnovu WEF, 2017.

Za grupisanje zemalja prema nivou razvijenosti koristi se relativno precizan i jednostavan kriterijum koji polazi od realizovanog nivoa GDP per capita, denominovanog u američkim dolarima (Tanasković i Ristić, 2018). Prema ovom kriterijumu zemlje su grupisane u 3 osnovne u 2 prelazne faze: ekonomije vođene faktorima, prelazna faza iz prve u drugu fazu, ekonomije vođene efikasnošću, prelazna faza iz druge u treću fazu, ekonomije vođene inovacijama. GCI podrazumeva da su ekonomije u prvom stadijumu razvoja vođene faktorima i takmiče se u okviru ovih faktora. Održavanje konkurentnosti u ovom stadijumu razvoja leži primarno u dobrom funkcionisanju javnih i privatnih institucija (stub 1), dobro razvijenoj infrastrukturi (stub 2), stabilnom makroekonomskom okruženju (stub 3) i zdravoj radnoj snazi koja ima najmanje osnovno obrazovanje (stub 4). Kako se zemlja razvija i postaje konkurentnija, produktivnost se povećava i zemlja prelazi u drugi stadijumu razvoja – efikasnošću vođene ekonomije. U ovom stadijumu konkurentnost je određena visoko obrazovanom i obučenom radnom snagom (stub 5), efikasnim tržištem roba (stub 6), dobro razvijenom tržištu rada (stub 7), razvijenim finansijskim

tržištem (stub 8), sposobnošću da iskoristi potencijal postojećih tehnologija (stub 9) i velikim tržištem (stub 10). Kako se zemlja kreće ka stadijumu ekonomija vođenim inovacijama, kompanije treba da se takmiče u proizvodnji novih i diferenciranih proizvoda koristeći najsofisticiranije proizvodne procese (stub 11) i inoviranjem istih (stub 12). Svi stubovi GCI su organizovani u tri podstuba (osnovni zahtevi, faktori povećanja efikasnosti i faktori inovacija) od kojih je svaki bitan za određeni stadijum razvoja. Osnovni zahtevi su karakteristični za faktorima vođene ekonomije, faktori povećanja efikasnosti za efikasnošću vođene ekonomije, a faktori inovacija za ekonomije vođene inovacijama. Na slici 1 su prikazani stubovi konkurentnosti GCI.

Postoje brojne kritike koncepta nacionalne konkurentnosti (Porter, 1990; Cellini i Soci, 2002; McFetridge, 1995). Krugman (1994) tvrdi da je konkurentnost opasna „opsesija“ jer:

- može da rezultira preteranom vladinom potrošnjom u cilju poboljšanja nacionalne konkurenosti,
- može da dovede do protekcionizma i trgovinskih ratova i
- može da utiče na sprovođenje loše javne politike u vezi sa brojnim važnim pitanjima.

Takođe, kritičari nalaze nedostatke u metodologiji koja se koristi za izračunavanje GCI, koji je razvijen od strane eksperta WEF-a i koji je postao široko prihvaćen pokazatelj nacionalne konkurentnosti. Uprkos kritikama, koncept nacionalne konkurentnosti se koristi u ekonomskoj teoriji i praksi, GCI je prihvaćen kao mera nacionalne konkurentnosti.

### **Pokazatelji konkurentnosti privrede Republike Srbije**

Konkurentna pozicija privrede Republike Srbije i dalje je nepovoljna uprkos činjenici da se od 2013. godine, kada je i stupio na snagu Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju Republike Srbije EU, konstantno poboljšava. U 2013. godini vrednost GCI je iznosila 3.77 i Republika Srbija je bila rangirana kao 101. zemlja od posmatranih 148 zemalja prema Izveštaju o globalnoj konkurentnosti WEF-a. Ovo je takođe i najlošija pozicija Republike Srbije u posmatranom periodu 2008-2017. godine. Istu vrednost GCI (3.77) Republika Srbija je imala i 2009. godine zauzimajući 93. poziciju od 134 zemlje prema izveštaju WEF-a. Vrednost GCI Republike Srbije u 2017. godini iznosi 4.14 što je rangira kao 78. zemlju od 137 zemalja. To je najbolja pozicija zemlje i prvi put u posmatranom periodu prelazi vrednost od 4.00, što ukazuje na značajno poboljšanje konkurentne pozicije Republike Srbije, s obzirom na to da se u prethodnim posmatranim periodima vrednost GCI kretala u rasponu od 3.77 do 3.97.

Ukoliko se posmatra GCI zemalja u okruženju koje su članice EU (Mađarska, Rumunija, Bugarska i Hrvatska), može se uočiti da sve posmatrane zemlje imaju veću vrednost GCI od vrednosti GCI Republike Srbije. Poret toga, uočljivo je da Hrvatska beleži pad vrednosti GCI od 2008. do 2013. godine, kada postaje članica EU, a čiji uzrok može da bude i nastanak i trajanje Svetske ekonomske krize u tom periodu. Bugarska i Rumunija su postale članice EU 2007. godine i beleže rast vrednosti GCI sa manjim oscilacijama.

Posmatranjem zemalja u okruženju koje nisu članice EU, a potpisale su kao i Republika Srbija Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju EU, (Crna Gora, Bosna i Hercegovina, Albanija i Makedonija), može se uočiti da većina zemalja (Crna Gora, Albanija i Makedonija) imaju veću vrednost GCI u skoro svim godinama posmatranog perioda. Crna Gora i pre potpisivanja sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju EU u 2010.g., imala je bolju konkurentsku poziciju nego Republika Srbija, osim u 2017. godini kada ove zemlje imaju istu vrednost GCI.

Kod svih stubova konkurentnosti Republike Srbije u 2017. godini je zabeleženo povećanje vrednosti GCI u odnosu na prethodnu godinu, pri čemu su pojedini stubovi ostvarili apsolutno povećanje indeksa u intervalu od 0.2 do 0.5 poena (u zavisnosti od prethodnog nivoa korespondira rastu od 4-12%), što se može smatrati značajnim dinamičnim napretkom. (Tanasković i Ristić, 2018).

**Tabela 1** GCI R. Srbije i zemalja u okruženju, 2008-2017.

God.	Mađarska	Rumunija	Bugarska	Hrvatska	Srbija	Crna Gora	BiH	Albanija	Makedonija
2008	4.22	4.10	4.03	4.22	3.90	4.11	3.56	3.55	3.87
2009	4.22	4.11	4.02	4.03	3.77	4.16	3.53	3.72	3.95
2010	4.33	4.08	4.16	4.04	3.84	4.36	3.70	3.94	4.02
2011	4.36	4.08	4.16	4.08	3.88	4.27	3.83	4.06	4.05
2012	4.30	4.07	4.27	4.04	3.87	4.14	3.93	3.91	4.04
2013	4.25	4.13	4.31	4.13	3.77	4.20	4.02	3.85	4.14
2014	4.28	4.30	4.37	4.13	3.90	4.23	/	3.84	4.26
2015	4.25	4.32	4.32	4.07	3.89	4.20	3.71	3.93	4.28
2016	4.20	4.30	4.44	4.15	3.97	4.05	3.80	4.06	4.23
2017	4.33	4.28	4.46	4.19	4.14	4.14	3.87	4.18	/

\* tamno sivom bojom su označene vrednosti GCI veće od vrednosti GCI Republike Srbije

Izvor: Autor, na osnovu Izveštaja WEF, 2008-2017.

Institucije kao jedan od stubova konkurentnosti GCI pripadaju prvoj grupi stubova konkurentnosti nazvanoj Osnovni zahtevi, pa je potrebno obratiti pažnju na rezultate koje postiže Republika Srbija u okviru ove grupe stubova.

Kao što je već navedeno grupu Osnovni zahtevi pored Institucija čine i Infrastruktura, Makorekonomska okruženje i Zdravstvo i osnovno obrazovanje.

**Tabela 2** Osnovni zahtevi GCI R. Srbije i zemalja u okruženju, 2008-2017.

God.	Mađarska	Rumunija	Bugarska	Hrvatska	Srbija	Crna Gora	BiH	Albanija	Makedonija
2008	4.43	4.15	4.20	4.69	4.15	4.52	3.93	3.89	4.42
2009	4.48	4.10	4.13	4.62	3.90	4.43	3.74	4.04	4.27
2010	4.65	4.28	4.46	4.78	4.15	4.90	4.05	4.38	4.45
2011	4.72	4.28	4.46	4.76	4.28	4.69	4.25	4.53	4.55
2012	4.78	4.22	4.63	4.68	4.15	4.49	4.33	4.24	4.52
2013	4.61	4.32	4.73	4.69	3.96	4.59	4.44	4.24	4.55
2014	4.71	4.48	4.71	4.66	4.10	4.71		4.14	4.64
2015	4.67	4.55	4.57	4.56	4.15	4.67	4.15	4.29	4.65
2016	4.57	4.55	4.67	4.60	4.33	4.34	4.23	4.46	4.61
2017	4.65	4.57	4.77	4.77	4.54	4.42	4.30	4.57	

\* tamno sivom bojom su označene vrednosti GCI veće od vrednosti GCI Republike Srbije

Izvor. Autor, na osnovu Izveštaja WEF, 2008-2017.

Prema vrednosti GCI za osnovne zahteve Republika Srbija je lošije rangirana u odnosu na zemlje u okruženju, osim Bosne i Hercegovine. Rezultati su slični kao i u slučaju ukupne vrednosti GCI, samo se kreću u rasponu od 3.90 do 4.54. Najnižu vrednost ovog pokazatelja Republika Srbija je zabeležila 2009. godine, a najveću vrednost 2017. godine. U periodu od potpisivanja Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju EU (2013) vrednost ovog pokazatelja raste.

Prema klasifikaciji WEF za 2017. godinu, Republika Srbija, Crna Gora, Bosna i Hercegovina, Albanija i Makedonija su svrstane u ekonomije vođene efikasnošću, odnosno prema vrednosti GDP per capita u zemlje na srednjem nivou razvijenosti. Stoga je bitno posebnu pažnju obratiti na stubove konkurentnosti koji pripadaju ovoj grupi, jer su oni glavni pokretači konkurentnosti navedenih ekonomija. U tom smislu, pri obračunu kompozitne vrednosti GCI, osnovni zahtevi učestvuju sa 40%, faktori povećanja efikasnosti sa 50%, dok faktori inovativnosti i sofisticiranosti participiraju sa 10% (Tanasković i Ristić, 2018).

Ako se posmatra stub Visoko obrazovanje i stručne obuke Republika Srbija je u posmatranom periodu lošije rangirana od Makedonije, Crne Gore i Albanije u skoro svim periodima. Činjenica je da je u poslednjoj godini perioda, 2017, bolje rangirana od Crne Gore, a u poslednje dve godine (2016, 2017) od Bosne i Hercegovine i Makedonije koje takođe imaju status kandidata za priključivanje EU. Takođe je interesantno da je prema ovom pokazatelju Republika Srbija u 2016. godini bolje rangirana i od Rumunije, članice EU (vrednost GCI 4.55 i 4.41,

respektivno) i Hrvatske u 2017. godini. Posmatrajući vrednost GCI za stub efikasnost tržišta roba, uočljivo je da Republika Srbija u posmatranom periodu ima efikasnije tržište roba samo od Bosne i Hercegovine (2008, 2009, 2010, 2015, 2016. i 2017. godina), Albanije (2008) i Makedonije (2017). U 2017. godini, u kojoj je Republika Srbija najbolje rangirana prema Faktorima povećanja konkurentnosti, imala je efikasnije tržište rada od Makedonije, Bosne i Hercegovine i Hrvatske. Takođe, u ovoj godini je Republika Srbija bila bolje tehnološki opremljena od Makedonije, Albanije, Bosne i Hercegovine i Hrvatske.

**Tabela 3** Faktori povećanja efikasnosti GCI R. Srbije i zemalja u okruženju, 2018-2017.

God.	Mađarska	Rumunija	Bugarska	Hrvatska	Srbija	Crna Gora	BiH	Albanija	Makedonija
2008	4.31	4.18	4.05	4.08	3.82	3.95	3.42	3.44	3.58
2009	4.38	4.25	4.08	4.05	3.77	4.06	3.50	3.63	3.83
2010	4.38	4.09	4.10	3.97	3.75	4.08	3.57	3.77	3.84
2011	4.39	4.09	4.10	4.01	3.73	4.07	3.63	3.87	3.83
2012	4.32	4.12	4.18	4.01	3.83	3.99	3.75	3.80	3.85
2013	4.28	4.13	4.18	4.05	3.78	4.01	3.80	3.68	3.96
2014	4.30	4.32	4.31	4.11	3.90	3.99		3.72	4.09
2015	4.31	4.37	4.31	4.05	3.85	3.97	3.48	3.78	4.11
2016	4.27	4.28	4.43	4.09	3.85	3.96	3.60	3.88	4.04
2017	4.44	4.28	4.40	4.11	3.99	4.08	3.68	4.01	

\* tamno sivom bojom su označene vrednosti GCI veće od vrednosti GCI Republike Srbije

Izvor. Autor, na osnovu Izveštaja WEF, 2008-2017.

Faktori inovacija podrazumevaju dva faktora: sofisticiranost poslovanja i inovacije. Sofisticiranost poslovanja zemlje podrazumeva kvalitet ukupnih poslovnih veza, kao i „osmišljenost“ preduzeća koja se iskazuje preko strategija i operativne prakse, dok inovacije podrazumevaju okruženje koje podržava razvoj inovativnosti, odnosno ulaganja u istraživanje i razvoj, ostvarivanje saradnje između univerziteta i privrede, itd. (Račić i Pavlović, 2012).

Prema vrednosti GCI za Faktore inovacija, Republika Srbija najmanju vrednost GCI ima 2012. godine (2.96), a najveću vrednost 2017. godine (3.31). Od 2012. do 2017. godine se beleži rast ovog pokazatelja sa blagim oscilacijama. U poređenju sa zemljama u okruženju koje su članice EU, Republika Srbija ima nepovoljniju poziciju prema vrednosti GCI (osim 2008. od Bugarske i 2017. od Rumunije). U Hrvatskoj, Mađarskoj i Rumuniji je primetan i pad vrednosti ovog pokazatelja u posmatranom periodu, dok je u Bugarskoj zabaležen rast ovog pokazatelja. Crna Gora, kao zemlja koja je potpisala Sporazum o stabilizaciji i

pridruživanju EU, beleži rast vrednosti ovog pokazatelja i veće vrednosti u odnosu na Republiku Srbiju u posmatranom periodu. Takođe, Albanija beleži rast vrednosti GCI grupe Faktori inovacija od 2008. do 2017. godine, koja je veća od tog pokazatelja za Republiku Srbiju od 2010. godine. Bosna i Hercegovina je jedina od posmatranih zemalja lošije rangirana od Republike Srbije u pojedinim godinama (2008, 2009, 2010, 2016. i 2017) prema vrednosti GCI faktora inovacija.

**Tabela 4** Faktori inovacija GCI R. Srbije i zemalja okruženja, 2008-2017.

God.	Mađarska	Rumunija	Bugarska	Hrvatska	Srbija	Crna Gora	BiH	Albanija	Makedonija
2008	3.75	3.53	3.30	3.70	3.30	3.33	2.80	2.74	3.16
2009	3.67	3.44	3.29	3.49	3.21	3.56	2.80	2.90	3.23
2010	3.71	3.20	3.24	3.32	3.04	3.67	2.93	3.09	3.20
2011	3.75	3.20	3.24	3.37	2.99	3.62	3.13	3.18	3.14
2012	3.68	3.20	3.30	3.39	2.96	3.57	3.28	3.11	3.13
2013	3.60	3.32	3.28	3.46	3.01	3.61	3.40	3.12	3.37
2014	3.62	3.53	3.27	3.47	3.05	3.53		3.17	3.53
2015	3.57	3.48	3.37	3.43	3.02	3.45	3.05	3.21	3.62
2016	3.36	3.35	3.57	3.41	3.10	3.35	3.04	3.31	3.64
2017	3.52	3.28	3.57	3.37	3.31	3.40	3.09	3.55	

\* tamno sivom bojom su označene vrednosti GCI veće od vrednosti GCI Republike Srbije

Izvor. Autor, na osnovu Izveštaja WEF, 2008-2017.

Promene vrednosti pojedinačnih stubova od kojih se nakon ponderisanja dobija GCI za Republiku Srbiju, u 2017. godini, u proseku su iznosile oko 4,8% u odnosu na vrednosti iz prethodne godine, što pokazuje značajnije povećanje imajući u vidu da je prosečan rast vrednosti stubova prethodne godine iznosio 3,9% (Tanasković i Ristić, 2018).

### Ključni indikatori kvaliteta institucija

Nacionalna konkurentnost se kreira i razvija akcijama institucija i politikama javnih institucija koje usmeravaju razvoj celokupne ekonomije. Na ovaj način glavnu ulogu u procesu postizanja konkurentnosti imaju institucije. Stoga, veoma je bitno kako ove institucije sprovode svoje aktivnosti koje su ključne za ekonomsko blagostanje zemlje. Institucije su određene pravnim i administrativnim okvirima u sklopu kojih pojedinci, firme i vlada funkcionišu i stvaraju bogatstvo. Međutim, uloga institucija se proteže izvan pravnog okvira. Postojanje pravilnog i dobro definisanog institucionalnog okvira je postalo izuzetno bitno, posebno u uslovima savremene ekonomske i finansijske krize i

ključno je za dalje funkcionisanje i oporavak svake privrede, posebno srednje razvijenih zemalja..

North (1991) definiše institucije kao ograničenja osmišljena od strane ljudi koja oblikuju političke, ekonomske i socijalne interakcije. Sastoje se od neformalnih zabrana (sankcije, carine, kodeks ponašanja i sl.) i formalnih pravila (zakona, prava svojine i sl.). Da bi se sagledao prosperitet zemlje, najbitnije je da se pravilno procene njene institucije. Pravne i administrativne organizacije koje su stub svakog društva, stvaraju odgovarajuće okruženje za kreiranje društvenog blagostanja. Institucionalni ambijent je određen zakonskim i administrativnim okvirom unutar koga pojedinci, preduzeća i vlade u međusobnoj interakciji generišu prihode i obezbeđuju ekonomski prosperitet. Pre svega on podrazumeva obezbeđenje zaštite svih oblika svojine, jer je to osnovni preduslov za privlačenje stranih investicija. Takođe, veoma je važna institucionalna podrška razvoju tržišnih sloboda, pronalazku optimalnog nivoa regulacije, sprečavanju korupcije, oslobađanju pravosuđa od političke zavisnosti, zaštiti životne sredine, i sl. (Račić i Pavlović, 2012).

Kada se posmatra vrednost GCI za stub Institucije uočljivo je da vrednost ovog pokazatelja u Republici Srbiji raste od 2011. godine (pre potpisivanja Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju Republike Srbije EU). Najniža vrednost ovog indikatora je zabeležena 2011. godine (3.15), dok je najveća vrednost zabeležena 2017. godine (3.42).

**Tabela 5** Stub Institucije GCI R. Srbije i zemalja okruženja 2008-2017.

God.	Mađarska	Rumunija	Bugarska	Hrvatska	Srbija	Crna Gora	BiH	Albanija	Makedonija
2008	3.94	3.63	3.28	3.82	3.40	4.07	3.06	3.32	3.58
2009	3.77	3.68	3.19	3.65	3.24	4.28	2.89	3.62	3.69
2010	3.76	3.49	3.32	3.65	3.19	4.46	3.13	3.96	3.75
2011	3.79	3.49	3.32	3.59	3.15	4.53	3.32	4.01	3.68
2012	3.70	3.33	3.39	3.52	3.16	4.38	3.64	3.45	3.80
2013	3.67	3.34	3.38	3.60	3.20	4.16	3.87	3.32	4.05
2014	3.67	3.56	3.32	3.59	3.21	3.96		3.38	4.26
2015	3.52	3.66	3.39	3.63	3.24	3.89	3.18	3.68	4.14
2016	3.31	3.59	3.53	3.63	3.31	3.79	3.14	3.83	3.98
2017	3.46	3.70	3.48	3.45	3.42	3.90	3.09	3.88	

\* tamno sivom bojom su označene vrednosti GCI veće od vrednosti GCI R. Srbije

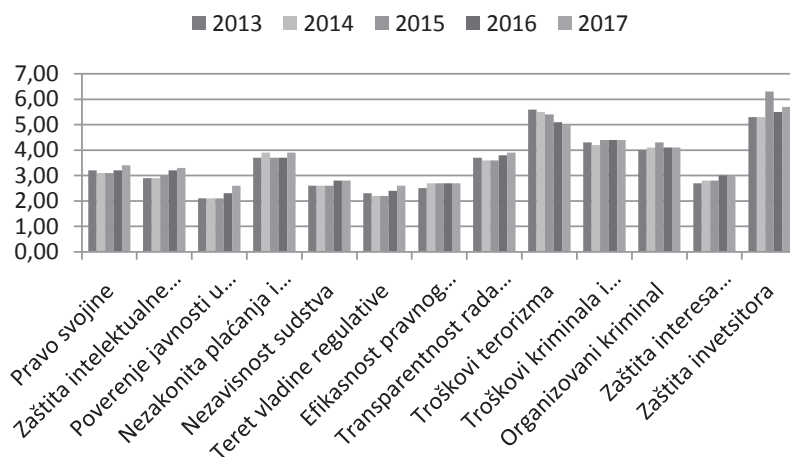
Izvor: Autor, na osnovu Izveštaja WEF, 2008-2017.

Sve posmatrane zemlje EU imaju veću vrednost ovog pokazatelja od Republike Srbije u skoro svim godinama posmatranog perioda (osim Bugarske (2008. i 2009.) i Mađarske (2016.)). Takođe, Crna Gora kao kandidat za članstvo u EU u posmatranom periodu ima veću vrednost ovog pokazatelja od

Republike Srbije, kao i Makedonija i Albanija. Republika Srbija ima veće vrednosti ovog pokazatelja jedino od Bosne i Hercegovine (osim 2011, 2012. i 2013).

WEF u okviru prvog stuba konkurentnosti Institucije meri sledeće pokazatelje: prava svojine; zaštita intelektualne svojine; preusmeravanje javnih sredstava; poverenje javnosti u političare; nezakonita plaćanja i mito; nezavisnost sudstva; favorizovanje javnih službenika pri odlučivanju; rasipanje vladine potrošnje; teret državne regulative; efikasnost pravnog okvira u rešavanju sporova; efikasnost pravnog okvira u sprovođenju propisa; transparentnost vladine politike; troškovi terorizma; troškovi kriminala i nasilja; organizovani kriminal; pouzdanost političkih usluga; etičko ponašanje firmi; jačina standarda revizije i izveštavanja; efikasnost korporativnih odbora; zaštita interesa manjinskih akcionara; zaštite investitora.

Svi pokazatelji se ocenjuju na skali od 1 do 7, sem pokazatelja zaštita investitora koji se ocenjuje na skali od 1 do 10. U 2008. godini najniža vrednost među navedenim pokazateljima je zabeležena u okviru poverenja javnosti u političare i tereta vladine regulacije. U periodu 2009-2015. godine najniža vrednost zabeležena je kod pokazatelja poverenje javnosti u političare, u 2016. kod rasipanja vladine potrošnje, a u 2017. kod efikasnosti pravnog okvira u rešavanju sporova.



**Slika 1** Ključni pokazatelji kvaliteta institucija R. Srbije, 2013-2017.

*Izvor:* Autor, na osnovu Izveštaja o globalnoj konkurentnosti WEF

Na osnovu pokazatelja poverenje javnosti u političare, može se zaključiti da od 2012. do 2016. godine ovaj indikator stagnira a od 2016. godine dolazi do



njegovog rasta. Najveća vrednost pokazatelja troškovi kriminala i nasilja je zabeležena u 2008. godini. U periodu 2009-2014. godine zabeležena je najveća vrednost indikatora troškovi terorizma a od 2015. do 2017. godine to je zaštita investitora. Rast indikatora jačina zaštita investitora je veoma bitna jer investitori pri odlučivanju o ulaganju u neku zemlju uzimaju u obzir i ovaj pokazatelj.

Najveći rast indikatora u okviru stuba Institucije zabeležen je u okviru zaštite investitora (sa 3.20 u 2008. godini na 5.70 u 2017. godini), zatim efikasnosti korporativnih odbora (sa 4.10 na 4.60) i zaštite intelektualne svojine (sa 2.80 na 3.30), tereta državne regulative (sa 1.90 na 2.60, dok je najveći pad zabeležen u okviru etičkog ponašanja firme (sa 4.30 na 3.40). Prema Hall (1992) zaštita intelektualne svojine je jedan od najbitnijih faktora pri donošenju strateških odluka.

Na Slici 1 su prikazane vrednosti najznačajnijih pokazatelja kvaliteta institucija Republike Srbije u periodu 2013-2017. godine, odnosno nakon stupanja na snagu Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju Republike Srbije EU. Uočljivo je da je došlo do povećanja zaštite prava svojine i intelektualne svojine, poverenja javnosti u političare, nezavisnosti sudstva, efikasnosti pravnog okvira u rešavanju sporova, transparentnosti rada vlade, zaštite interesa manjinskih akcionara i zaštite investitora. Međutim, za državu i njenu konkurentnost nije dobro što je u ovom periodu došlo i do povećanja nezakonitih plaćanja i mita, kao i troškova kriminala i nasilja. Kao problematični faktori za poslovanje u Republici Srbiji u 2013. godini se navode korupcija, neefikasna birokratija, nestabilnost vlade, zločini i krađe i politička nestabilnost. Isti problematični faktori se navode i u Izveštaju o konkurentnosti WEF za 2017. godinu, što ukazuje da su neophodne ozbiljne reforme ove oblasti kako bi se povećala konkurentnost srpske privrede. U 2017. godini Republika Srbija je najlošije rangirana u pogledu zaštite prava manjinskih akcionara (132), prava svojine (124) i tereta državne regulative (122). Interesantno je da je Republika Srbija rangirana kao 77. prema pokazatelju troškovi terorizma, dok Hrvatska, zemlja koja se poslednja priključila EU, ima rang 18. Pored toga, Hrvatska (26) je bolje pozicionirana i u pogledu zaštite investitora od Republike Srbije (66). Ako se posmatra transparentnost vladine politike, Republika Srbija je rangirana na 78. mestu, dok su Crna Gora i Albanija, takođe zemlje koje su u procesu priključivanja EU i u istom stadijumu razvoja, rangirane na 18. odnosno 32. mestu. Ovakav rang Republike Srbije ukazuje na neophodnost povećanja transparentnosti vladine politike kako bi se ispunili zahtevani uslovi u procesu priključivanja EU i povećala konkurentnost srpske privrede. Prema Izveštaju o globalnoj konkurentnosti (u 2015.g. institucionalno okruženje se smatra

determinišućim faktorom konkurentnosti zemlje. Kao takve, institucije treba da osiguraju transparentnost i efikasnost javnog sektora.

Nezakonita plaćanja i mito u 2017. godini su rangirana na 71. mestu od 137 zemalja sa vrednošću GCI 3.90, ali bolje od ostalih posmatranih zemalja. Jedino su Albanija (69) i Mađarska (59) bolje rangirane od Republike Srbije. Prema anketi Evropske banke za obnovu i razvoj (EBRD), u 2016. godini nivo percepcije korupcije je najviši u oblasti zdravstva (14.52%), saobraćajne policije (12.27%) i sudstva (10.81%), što je mnogo više u odnosu na zemlje Zapadne Evrope, ali je više i u odnosu na ostale zemlje u tranziciji. Osim toga, stanovnici Republike Srbije smatraju da su neophodna nezakonita plaćanja i mito što pokazuje i anketa po kojoj dolazi do rasta percepcije korupcije u 2016. godini (9.13%) u odnosu na 2010. godinu (8%), što nije slučaj u ostalim tranzicionim zemljama. Poverenje u institucije u Republici Srbiji raste od 2010. do 2016. godine, ali je i dalje ispod proseka zemalja u tranziciji i zemalja EU.

## Zaključak

Koncept nacionalne konkurentnosti, iako široko zastupljen u ekonomiji, još uvek nije jednoznačno definisan u ekonomskoj teoriji. U cilju merenja nivoa nacionalne konkurentnosti, WEF je razvio pokazatelj nacionalne konkurentnosti nazvan Globalni indeks konkurentnosti (GCI), koji u okviru 12 stubova meri više makro i mikroekonomskih pokazatelja konkurentnosti ekonomije. U radu je potvrđena hipoteza da institucionalni okvir (pravo svojine, zaštita intelektualne svojine, zaštita investitora, nezavisnost sudstva i sl.) odlučujuće ograničava rast konkurentnost privrede Republike Srbije i njen ekonomski rast. Pokazatelji konkurentnosti stuba Institucije Republike Srbije se nalaze na nižem nivou u odnosu na zemlje u okruženju koje su se priključile EU, ali i onih koje su potpisale Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju EU, kao što je to učinila i Republika Srbiji, osim Bosne i Hercegovine u pojedinim godinama. Pored toga, faktori koji se ocenjuju u okviru stuba Institucije su veoma loše ocenjeni u odnosu na zemlje u okruženju što ukazuje na neophodnost primene strukturnih i institucionalnih reformi kako bi se povećala konkurentnost privrede Republike Srbije. To podrazumeva reformu i jačanje privatnih i javnih institucija, sudstva, pravnog okvira i sl.

Prema Kriterijumima iz Kopenhagena iz 1993. godine, prvi kriterijum koji zemlja koja želi da postane članica EU mora da ispuni odnosi se na stabilne institucije koje garantuju demokratiju, vladavinu prava, ljudska prava i poštovanje i zaštitu imovine. U skladu s tim, neophodno je adekvatno formiranje institucionalnog okvira Republike Srbije koji će uspeti da uskladi funkcionisanje svih institucija sa ovim kriterijumima i institucijama EU, kao i

postizanje većeg nivoa konkurentnosti Republike Srbije. Pravo intelektualne svojine je deo posebnog poglavlja EU (poglavlje 7) koje zemlje koje žele da se pridruže EU mora da ispune. Vrednost GCI zaštite intelektualne svojine iznosi od 2.60 do 3.30 u posmatranom periodu što predstavlja veoma nisku vrednost i ukazuje na neophodne reforme ovog područja.

Istraživanja pokazuju da je kvalitet institucija Republike Srbije uslovljen odsustvom korupcije u smislu zloupotrebe javne moći radi sticanje privatne koristi. Korupcija utiče na ekonomski rast Republike Srbije na više načina: umanjuje investicije, dovodi do loše alokacije ljudskog kapitala, gubitka poreskih prihoda, povećava neodgovarajuću javnu potrošnju, smanjuje kvalitet infrastrukture i javnih usluga. U skladu sa tim, neophodno je da Republika Srbija stvaranjem adekvatnog institucionalnog okvira utiče na smanjenje nivoa korupcije. Gubici zbog krađe i korupcije predstavljaju fundamentalnu pretnju pravu svojine i razvoju privatnog sektora (Holden i Holden, 2004). S obzirom na to da Republika Srbija ima viši nivo korupcije, neophodno je stvoriti dobar institucionalni okvir koji će ograničiti i smanjiti korupciju. Međutim, najveći problem Republike Srbije u ovom domenu je nepostojanje adekvatnih politika i procedura koja će onemogućiti povećanje krađa, korupcije i sl. a omogućiti razvoj privatnog sektora. Prema Izveštaju o konkurentnosti WEF za 2017. godinu problemi neefikasnosti državne birokratije i korupcija u Republici Srbiji su zauzeli treće i četvrto mesto, što je poboljšanje u odnosu na prethodnu godinu kada su kao veći problemi ocenjeni neadekvatna infrastruktura, nestabilnost vlade i neadekvatno obrazovana randa snaga (Tanasković i Ristić, 2018).

U Republici Srbiji je neophodno unapređivanje opštih faktora konkurentnosti kao što su: makroekonomsko okruženje, kvalitet pravne države i ekonomske politike, i kvalitet zakonodavstva kojim se kreira poslovni ambijent, što podrazumeva sprovođenje radikalnih reformi (Leković, 2016). Krajni cilj podizanja konkurentnosti privrede, a to je podizanje životnog standarda stanovništva, ne može da se ostvari bez nove strategije razvoja i eliminisanja sistemskih ograničenja što podrazumeva korekciju ekonomske politike, jačanje tržišnih institucija i institucija vladavine prava (Maksimović, 2012).

Članstvo u EU predstavlja za Republiku Srbiju šansu za stabilan ekonomski rast i razvoj i povećanje nacionalne konkurentnosti. Poboljšanje vrednost GCI Republike Srbije na 4.14 daje nadu, ali je i dalje evidentno da su potrebne značajne strukturne reforme u privredi kako bi ona mogla da konkuriše u uslovima sve većih integracija koje su osnovna karakteristika savremenih ekonomskih tokova (Lojanica i Đorđević, 2016). Republika Srbija treba da sprovede pravne reforme, reforme sudstva, javne administracije i bezbednosnog

sistema kako bi povećala produktivnost i konkurentnost ekonomije. Da bi to postigla, neophodno je da svoje propise, procedure i zakone uskladi sa propisima EU. U tom cilju Republika Srbija treba da nastoji da poštuje ljudska i manjinska prava, liberalnu demokratiju, mora da uspostavi stabilne institucije, zakone i stabilnu tržišnu ekonomiju koja je sposobna da se suoči sa konkurencijom na velikom evropskom tržištu (Stevović-Buha, 2007).

Buduća istraživanja ovog područja mogu da se prošire na nivo grupa zemalja u zavisnosti od dostupnosti podataka neophodnih za ovakva istraživanja, kao što je moguće i uključivanje drugih pokazatelja kvaliteta institucija i njihovo poređenje da bi se izvršila kvalitetnija analiza u dužem vremenskom periodu. Pored toga, u istraživanje je moguće i uključiti zemlje na višim stupnjevima razvoja kako bi se ukazalo na razlike među razvijenim i zemljama u razvoju.

## Reference

1. Acemoglu, D., Johnson, S. and Robinson, J. A. (2004) Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth, *NBER working paper 10481*, Cambridge: National Bureau of Economic Research
2. Ayal, E., and Karras, G. (1996). Bureaucracy, investment, and growth. *Economics Letters*. 51(2): 233-259.
3. Cellini, R. and A. Soci. 2002. Pop competitiveness. *BNL Quarterly Review* 220 (March): 71-101.
4. De Soto, H. (1989). *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*, London: I. B. Tauris
5. Đorđević, M. i Lojanica, N. (2015). Priključivanje EU i konkurentnost srpske privrede. *Zbornik radova „Ekonomsko-socijalni aspekti priključivanja Srbije Evropskoj uniji“*, Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, 37-47
6. European Commission (2007) European Competitiveness Report, Preuzeto sa Internet sajta:
7. <http://bookshop.europa.eu/en/european-competitiveness-report-2007->, 13.01.2018.
8. Hall, R. (1992) The Strategic analysis of intangible resources. *Strategic Management Journal*, 13: 135-144
9. Holden, P., and Holden, S. (2004). *Jamaica: A Private Sector Assessment*. Washington: Inter-American Development Bank
10. Institute of Management Development, (2002), *The World Competitiveness Yearbook 2002*, Lausanne, Switzerland: IMD
11. Krugman, P. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*. 73 (2): 28-44.

12. Leković, V. (2016). Institucionalna determinisanost konkurentnosti nacionalne ekonomije: pouke za Republiku Srbiju. *Zbornik radova „Unapređenje konkurentnosti privrede Republike Srbije“*, Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, 3-16
13. Maksimović, Lj. (2012). Sistemska ograničenja konkurentnosti privrede Srbije. *Ekonomski horizonti*, 14 (2), 99-109
14. North, D. C. (1991). Institutions, *Journal of Economic Perspectives*, 5(2).
15. OECD (2018). Statistički rečnik. Preuzeto sa Internet sajta: <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=399>, 15.01.2018.
16. Porter, M., Sachs, J. and Warner, A. (2000), *Executive Summary: Current Competitiveness and Growth Competitiveness*, The Global Competitiveness Report 2000, Oxford: Oxford University Press.
17. Račić, Ž. i Pavlović, M. (2012). Analiza globalnog indeksa konkurentnosti Republike Srbije. *Tehnološke inovacije generatora privrednog razvoja*. 16-24
18. Rapkin, D., Avery, W. and Colo, B. (1995), *National competitiveness in a global economy*, Lynne Rienner Publishers.
19. Reiljan, J., Hinrikus, M. and Ivanov, A. (2000). *Key issues in defining and analyzing the competitiveness of a country*. Tartu: Faculty of economics and business administration, University of Tartu
20. Stevović-Buha, J. (2007). *Evropska unija i pridruživanje*. Subotica: Ekonomski fakultet Subotica
21. Tanasković, S. i Ristić, B. (2018). *Konkurentna pozicija Srbija u 2017. godini prema Izveštaju Svetskog ekonomskog foruma*. Beograd: Fondacija za razvoj ekonomske nauke
22. *The Global Competitiveness Report 2008-2009; 2009-2010; 2010-2011; 2011-2012, 2012-2013, 2013-2014, 2015-2016. 2016-2017, 2017-2016*, World Economic Forum.
23. Tyson, L. D. (1995) *Who's Bashing Whom: Trade Conflict in High-Technology Industries*. Washington: Institute for International Economics

## INSTITUTIONAL LIMITATIONS OF THE COMPETITIVENESS OF THE REPUBLIC OF SERBIA IN THE PROCESS OF APPROACHING TO EUROPEAN UNION

Increasing the competitiveness of the national economy has become the main goal of all countries, especially countries that want to become members of the European Union (EU). Institutions, as one of the pillars of competitiveness, significantly affect national competitiveness. The aim of the paper is to point out the most important institutional constraints that affect the competitiveness of the economy of the Republic of Serbia in the process of approaching to the European Union. Accordingly, key indicators of competitiveness of the economy of the Republic of Serbia, i.e. Global Competitiveness Index (GCI) and its first pillar Institution were analyzed. The initial hypothesis of work is that the institutional framework (property rights, intellectual property protection, strength of investor protection, judicial independence, etc.) decisively limit the growth of competitiveness of the economy of the Republic of Serbia and its economic growth in the process of approaching to the European Union. The conducted analysis shows that institutional constraints (insufficient independence of the judiciary, protection of intellectual property, burden of government regulation, etc.) are limiting factors that affect the competitiveness of the economy of the Republic of Serbia and that the implementation of institutional reforms is necessary in order to improve the competitiveness position of the national economy.

**Keywords:** Institutions, Global Competitiveness Index (GCI), national competitiveness, European Union (EU)



# PRODUKTIVNOST KAO KLJUČNA DETERMINANTA KONKURENTNOSTI NACIONALNIH EKONOMIJA

Aleksandra Pešterac\*

Produktivnost rada i kapitala su ključni faktori za održavanje i unapređivanje konkurentnosti zemlje na svetskom tržištu. Životni standard u jednoj zemlji zavisi od sposobnosti njenih kompanija da dostignu visok stepen produktivnosti i da je stalno povećavaju. Ovaj rad analizira različite pristupe koji objašnjavaju zašto je produktivnost značajna za konkurentnost i kako doprinosi ekonomskom rastu i razvoju. Cilj rada je da se istakne uloga koju produktivnost ima u postizanju konkurentskih prednosti, kao i da se kroz analizu konkurentnosti izabranih zemalja ukaže na moguće načine za unapređivanje konkurentnosti privrede Republike Srbije. Privreda jedne zemlje postaje konkurentna samo ukoliko se implementira model rasta koji će povećati produktivnost i podržavati tehnološki razvoj. Analizom privrednih kretanja zemalja obuhvaćenih istraživanjem, došlo se do zaključka da nacionalne ekonomije sa visokim rastom produktivnosti rada ostvaruju brži rast konkurentnosti.

**Ključne reči:** produktivnost, konkurentnost, privredni rast

## Uvod

U poslednjih nekoliko decenija, razvoj tehnike i tehnologije doveo je do velikog napretka nacionalnih ekonomija. Promene na globalnom nivou učinile su da dođe do ogromnog porasta razmene dobara, usluga i informacija između zemalja. Rezultat ovakvih kretanja doveo je do sve veće konkurencije između preduzeća, privrednih sektora, gradova, regiona, pa i država. Uspešan razvoj privrede u savremenim uslovima sve više se zasniva na unapređenju konkurentnosti, odnosno poboljšanju konkurentne pozicije zemlje na svetskom tržištu.

Konkurentnost nacionalne ekonomije izražava njenu sposobnost da kreira privredno okruženje koje će omogućiti preduzećima da kroz takmičenje na svetskom tržištu osiguraju stalni rast proizvodnje i zaposlenosti, i tako obezbede visok održivi rast i razvoj u dugom roku. Ostvarenje viših

---

\* Student doktorskih studija Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu,  
e-mail: alexpesterac@gmail.com



konkurentskih pozicija na svetskom tržištu često se dovodi u vezu sa produktivnošću nacionalne ekonomije. Naime, kompanije u jednoj zemlji nastoje da neprekidno povećavaju produktivnost postojećih sektora tako što će poboljšati kvalitet proizvoda, dodati poželjne karakteristike, usavršiti tehnologiju proizvodnje, ili povećati njenu efikasnost. Sve ovo kao krajnji ishod ima stvaranje uspešne tržišne privrede.

Osnovni cilj ovog rada je da istakne ulogu koju produktivnost nacionalne ekonomije ima u postizanju konkurentskih prednosti na svetskom tržištu, kao i da kroz analizu izabranih zemalja ukaže na mogućnosti za unapređenje konkurentnosti privrede Republike Srbije. Primenom analitičkog i sintetičkog naučnog metoda u radu će biti istraživani fenomeni produktivnosti i konkurentnosti odabranih nacionalnih privreda. Pored teorijskog, u radu će biti sprovedeno i empirijsko istraživanje koje će za cilj imati ispitivanje veza, procesa i načina, putem kojih produktivnost rada zemalja u okruženju (Slovenije, Hrvatske, Rumunije, Bugarske i Mađarske), odražava svoj uticaj na njihovu konkurentnost na svetskom tržištu. Istraživanje će takođe obuhvatiti i analizu konkurentnosti srpske privrede u poređenju sa odabranim zemljama iz regiona (Slovenija, Hrvatska, Rumunija, Bugarska i Mađarska). Vremenski interval posmatranja pomenutih zemalja je od 2008 do 2017. godine. U skladu sa osnovnim ciljem istraživanja postavljena je sledeća naučna hipoteza: *postoji statistički značajna pozitivna korelaciona veza između produktivnosti rada i konkurentnosti nacionalne ekonomije*. Sledi da nacionalne ekonomije sa visokim rastom produktivnosti ostvaruju brži rast konkurentnosti i veći privredni rast.

Pored uvodnih i zaključnih razmatranja, rad je strukturiran u tri dela. Imajući u vidu značaj konkurentnosti za rast i razvoj privrede jedne zemlje, u prvom delu rada pažnja je posvećena sagledavanju različitih tumačenja pojma i faktora koji određuju konkurentnost. Drugi deo rada obuhvatiće objašnjenje koncepta konkurentnosti zasnovanog na produktivnosti, a u okviru trećeg dela rada analiza će biti usmerena na empirijsko istraživanje produktivnosti i konkurentnosti zemalja u okruženju.

### **Različiti pogledi na konkurentnost i razvoj**

Budući da ne postoji opšteprihvaćena teorija, kao ni definicija konkurentnosti, mogu se izdvojiti različiti koncepti u objašnjenju ovog pojma. Najčešće se polazi od sagledavanja konkurentnosti na mikroekonomskim osnovama, da bi se kasnije ovi pristupi razvili do nivoa konkurentnosti nacionalne ekonomije. Usled toga, može se zaključiti da konkurentnost privrede jedne države zavisi od konkurentnosti preduzeća koja posluju u okviru njenih

granica. Međutim, treba imati u vidu da se konkurentnost nacionalne ekonomije ne može predstaviti jednostavnim izrazom zbira ili proseka konkurentnosti njenih preduzeća. Naime, konkurentnost privrede jedne države uvećana je za karakteristike privrednog okruženja u kome preduzeća posluju (Shurchuluu, 2002, str. 409).

Pojam konkurentnosti i strategija konkurentnosti potiču iz literature o upravljanju preduzećima. Preduzeća se takmiče za tržište i resurse, mereći svoju konkurentnost kroz stopu rasta ili učešće inovacija, i koristeći strategiju konkurentnosti da potvrde svoj učinak na tržištu. *Konkurentnost* se odnosi na dinamičan proces sticanja sredstava i resursa, njihovo strateško upravljanje i transformaciju sa ciljem ostvarivanja povoljnije konkurentske pozicije. Preduzeće je konkurentnije ukoliko može proizvesti proizvode ili pružiti usluge višeg kvaliteta i po nižoj ceni u odnosu na svoje konkurente. Konkurentnost se ipak sagledava na svetskom tržištu, koje određuje sposobnost nacionalnih ekonomija ili preduzeća da stvaraju veće bogatstvo u odnosu na svoje međunarodne konkurente. Usled toga, konkurentnost se može predstaviti kao koncept koji povezuje mikro i makroekonomske aspekte socijalno-ekonomskog razvoja jedne države (Kovačić, 2007, str. 555).

Koncept konkurentnosti nacionalne ekonomije ima dugu tradiciju, koja datira još od Davida Rikarda (Ricardo, 1821) i njegove teorije o komparativnim prednostima koja se bazirala na postojećem ili nasleđenom resursnom bogatstvu, opadajućim prinosima i jednakoj dostupnosti tehnologije svim zemljama. Nasuprot ovom statičkom konceptu, koncept konkurentnosti nacionalne privrede prevodi posmatranje uspeha privrede u izrazito dinamički kontekst, koji ukazuje na niz aspekata i implicira veći broj faktora za unapređenje relevantne pozicije određene privrede (Kitson, 2004, str. 992).

Ekonomski razvoj na nivou jedne države ostvaruje se kroz razvoj svih sektora privrede. Razvojni potencijal nacionalne ekonomije može biti dodatno unapređen povećanjem lokalne, regionalne i nacionalne konkurentnosti, stvaranjem pogodnijih uslova za preduzetništvo, inovacije i investicije. Pored pomenutih faktora, na konkurentnost jedne privrede utiče i nivo tehnološkog razvoja, iznos kapitala koji poseduje, različite veštine radne snage, nivo produktivnosti, trgovinska, monetarna i fiskalna politika. Ostali faktori, kao što su nivo obrazovanja, pružanje usluga, kao i stepen razvoja komunikacionih kanala, uzimaju se u obzir prilikom utvrđivanja trenutne pozicije konkurentnosti jedne zemlje na svetskom tržištu.

Veliki broj autora poslednjih godina bavio se istraživanjem konkurentnosti na nacionalnom nivou, pri čemu je svaki pristup imao različito definisanje,

merenje i objašnjenje ovog pojma. Jednu od sveobuhvatnijih definicija nacionalne konkurentnosti dao je Majkl Storper (Storper, 1997, str. 17), po kome se konkurentnost odnosi na sposobnost ekonomije da privuče i zadrži firme sa stabilnim ili rastućim tržišnim udelima u ekonomskoj aktivnosti, istovremeno održavajući ili povećavajući životni standard. Konkurentnost na nacionalnom nivou se, prema Bakliju (Buckley, 1988, str. 177) može shvatiti kao sposobnost da se generišu resursi koji su potrebni da bi se zadovoljile nacionalne potrebe.

Definisanje konkurentnosti od strane Majkla Portera (Porter, 1990, str. 170) razlikuje se od prethodno pomenutih, jer ukazuje na značaj koji privredna sredina jedne zemlje ima u postizanju konkurentskih prednosti preduzeća. Naime, prema njegovom mišljenju, zakonodavna vlast jedne država treba da formira tržišni ambijent u kome bi se faktori proizvodnje ulagali u delatnosti sa najvećom produktivnošću rada i kapitala. Dakle, Porter smatra da je povećanje produktivnosti neophodan preduslov za postizanje bolje konkurentnosti nacionalne ekonomije. U skladu sa ovim, može se navesti i Krugmanova (Krugman, 1990, str. 11) tvrdnja da „produktivnost nije sve, ali je u dugom roku skoro sve“.

Sagledavanje konkurentnosti od strane Galupa (Gallup, Sachs, & Mellinger, 1998, str. 16) polazi od utvrđivanja dvostruke povezanosti, i to: direktne povezanosti konkurentnosti sa ekonomskom produktivnošću, kao i indirektnog uticaja koji geografski položaj zemlje i prostorna raspodela stanovništva imaju na stepen konkurentnosti. Uzimajući u obzir geografski položaj i razvoj, Sahse i Varner (Sachs & Warner, 1995, str. 41) u svom istraživanju zasnovanom na uzorku zemalja, za period od 1970 – 1989. godine, zaključuju da su zemlje sa obiljem prirodnih resursa zabeležile manji ekonomski rast u poređenju sa privredama zemalja koje imaju oskudnija prirodna bogatstva. Ovu tvrdnju treba pažljivo uzeti u razmatranje obzirom da bogatstvo u prirodnim resursima pruža veliki potencijal za jednu zemlju. S druge strane, ova tvrdnja označava da baziranje na nacionalnim prirodnim resursima nije nužno i preduslov ubrzanog privrednog rasta.

Interdisciplinarni karakter konkurentnosti važan je razlog zbog koga je u ovoj oblasti došlo do različitih istraživačkih rezultata. Konkurentnost predstavlja složen, dinamičan, višedimenzionalni fenomen realnog sveta i nastaje kao rezultat delovanja brojnih i raznovrsnih faktora. Usled svega navedenog, nameće se potreba za interdisciplinarnim pristupom u okviru istraživanja, pri čemu pojam konkurentnosti biva istraživan holistički i jednovremeno, kao skup koji se sastoji iz međusobno povezanih delova (Petrović, 2010, str. 63). Pored ekonomskog aspekta, koji obuhvata oblasti

međunarodnog poslovanja, marketinga i organizacije poslovanja, proučavanje konkurentnosti se proširuje i na aspekte pravnih, socioloških, geografskih i političkih nauka.

Svetski ekonomski forum (WEF) definiše konkurentnost kao skup institucija, politika i faktora koji određuju nivo produktivnosti privrede jedne zemlje. Nivo produktivnosti se može shvatiti kao nivo održivog razvoja u okviru jedne ekonomije. Drugim rečima, konkurentnost nacionalne ekonomije izražava njenu sposobnost da kreira privredno okruženje koje će omogućiti preduzećima da kroz takmičenje na svetskom tržištu osiguraju stalni rast proizvodnje i zaposlenosti, i tako obezbede viši životni standard građana (Annual Competitiveness Report, 2006, str.8).

U svetu u kome je globalna konkurencija sve veća, neke od mogućnosti za ostvarivanje konkurentnog uspeha proizilaze iz razlika u nacionalnim vrednostima, kulturi, privrednim strukturama, institucijama i istoriji. Ipak, neophodno je naglasiti da se konkurentnost jedne države ne nasleđuje nego stvara. Prema Majklu Porteru (Porter, 1990, str. 159), konkurentnost ne stvaraju prirodno bogatstvo, radna snaga, kamatne stope ili vrednost nacionalne valute, već se kao najznačajniji koncept konkurentnosti na nacionalnom nivou ističe produktivnost.

### **Produktivnost kao mera povećanja konkurentnosti**

Tokom poslednje tri decenije, produktivnost je počela da se ističe kao ključni faktor za dostizanje konkurentskih prednosti privrede na svetskom tržištu. Ulaganje u znanje, novu opremu, inovacije, razvoj tehnike i tehnologije, za rezultat će imati povećanje produktivnosti na nacionalnom nivou. Međunarodna trgovina i investicije omogućavaju zemlji da se specijalizuje u delatnostima i industrijskim oblastima u kojima su njena preduzeća produktivnija, a da uvozi proizvode iz sektora u kojima su njena preduzeća manje konkurentna. Sve ovo za krajnji cilj ima povećanje produktivnosti na nacionalnom nivou.

U okvirima savremenog načina poslovanja, preduzeća se fokusiraju na stvaranje uslova u kojima će zaposleni kroz sopstvena usavršavanja moći da doprinesu poboljšanju daljeg razvoja. Vrednost proizvodnje koju stvori jedinica radne snage ili kapitala predstavlja nivo produktivnosti preduzeća (Porter, 1990, str. 164). Povećanje produktivnosti rada na nivou preduzeća se posmatra kao dugoročni dobitak, pri čemu se na zaposlene ne gleda više samo kao na običan „resurs“, već oni postaju izvor poboljšanja i napretka preduzeća (Stainer, 1995,

str. 5). Pored ulaganja u obuku i veštine zaposlenih, dugoročna produktivnost na nivou preduzeća se još ostvaruje i kroz ulaganje u savremenu tehniku i tehnologiju i razvoj proizvodnih programa. Jedini način da se očuva konkurentna prednost preduzeća jeste da se ona unapređuje kroz proizvodnju usavršenijih i funkcionalnijih proizvoda. Pored toga, preduzeća moraju da usvoje globalni pristup i svoje proizvode prodaju širom sveta. Dakle, iz svega navedenog može se zaključiti da na putu daljeg razvoja preduzeća stoje inovacije i promene kao nerazdvojivo povezane komponente.

Posmatrano sa makroekonomske strane, produktivnost se može definisati kao mera efikasnosti stvaranja proizvoda i usluga u jednoj zemlji, dok u dugom roku ona predstavlja meru povećanja nivoa životnog standarda jedne nacionalne ekonomije (Tvarnonavičiene & Balkyte, 2010, str. 344). Da bi se razumeli izvori produktivnosti, neophodno je sagledati faktore rasta ekonomije u srednjem i dugom roku: porast broja radnika, ostvarivanje produktivnosti u svim sektorima i rast visoko produktivnih sektora (Atiksnon, 2013, str. 4). Kao jedan od faktora rasta ekonomije, porast broja radnika ne može biti održiva strategija ukoliko nije praćena primenom savremene tehnologije i razvojem visoko produktivnih sektora.

Razvoj nacionalne ekonomije zasnovan na povećanju produktivnosti, pokrenuo je istraživanja velikog broja autora na temu ključnih faktora povećanja produktivnosti, a time i konkurentnosti. Porter (Porter, 1990, str. 171) je ove faktore sagledao kroz kreirani romb nacionalnih prednosti, koji se zasniva na ukupnom proizvodnom potencijalu jedne privrede i obuhvata: faktorske uslove, uslove tražnje, prisustvo srodnih i pomoćnih grana, čvrstu strategijsku strukturu i rivalitet. Pod uticajem sektorskih i nacionalnih faktora konkurentnosti, kreira se okruženje u kome preduzeća posluju zajedno sa ostalim, konkurentskim kompanijama. Na preduzećima je da razviju svoje poslovanje u nadmetanju sa konkurentima. Kao krajnji proizvod nacionalne konkurentnosti ističu se profit preduzeća i satisfakcija kupaca. Obe komponente značajne su za povećanje životnog standarda stanovništva i predstavljaju odlučujuće faktore za povećanje produktivnosti.

Danas se ekonomski rast povezuje sa produktivnošću i sa razvojem i implementacijom znanja. Sve brže promene nauke i tehnologije u uslovima globalizacije temelje se upravo na znanju. Prema novim modelima endogenog rasta, poboljšanje kvaliteta ljudskog kapitala izaziva pozitivne efekte, jer zemlje sa kvalitetnijim ljudskim kapitalom i boljom konkurentnošću radne snage, brže i bolje se razvijaju (Marjanović & Mihajlović, 2016, str. 109). Kao izvor produktivnosti i ekonomskog rasta, sve više se ističe uloga koju znanje ima,

kako u sklopu, tako i izvan privrede jedne zemlje. Romer (Romer, 1990, str. 78) je u svojim radovima naglasak stavio na ulaganja u ljudski kapital, inovacije i znanje kao sigurne pokretače ekonomskog rasta i razvoja. Ovo stanovište deli i Karl Dalhman (Dahlman, 2007, str. 30), koji kao preduslove za ostvarivanje konkurentnosti na svetskom tržištu navodi razvoj obrazovanog i stručnog stanovništva, zatim stvaranje ekonomskog okruženja koje omogućava slobodno kretanje znanja, kao i razvoj mreže istraživačkih centara.

Sprovedena istraživanja od strane velikog broja autora (Porter, 1990; Auzina-Esmine, 2014; Romer, 1990) ističu produktivnost rada i ekonomski razvoj kao ključne faktore za uspostavljanje i poboljšanje konkurentnosti nacionalne ekonomije na svetskom tržištu. Rezultati (Auzina-Esmine, 2014, str. 321) jednog od istraživanja koje se odnosilo na posmatranje nacionalnih ekonomija pre i posle ekonomske krize, ukazali su na čvrstu povezanost rasta produktivnosti rada i pozicije konkurentnosti nacionalne ekonomije. Naime, porast produktivnosti rada tokom krize postao je značajni pokretač nacionalne ekonomije u periodu oporavka. Analiza indeksa globalne konkurentnosti pokazala je da su kroz porast produktivnosti rada i pozitivne uticaje drugih faktora, nacionalne ekonomije uspele da povrate nivo konkurentnosti koji je tokom krize izgubljen.

Konkurentnost privrede jedne zemlje u velikoj meri je povezana sa produktivnošću, a često dolazi i do njihovog poistovećivanja, jer od nivoa produktivnosti privrede zavisi i njena konkurentnost, koja sa svoje strane podstiče dalje unapređenje produktivnosti. Na taj način povećanje produktivnosti se posmatra kao jedan od osnovnih preduslova daljeg ekonomskog razvoja nacionalne ekonomije i poboljšanja njene pozicije u svetskoj privredi.

Porter (Porter, 1990), Krugman (Krugman, 1990), Storper (Storper, 1997), su samo neki od autora koji ukazuju na značaj međunarodne konkurencije u povećanju ekonomskog rasta i podizanju životnog standarda. Nastojanje svake zemlje je da obezbedi svojim građanima visok životni standard. Osnovu za tako nešto čini konkurentna privreda, odnosno privreda koja je spremna da kontinuirano ulaže u faktore koji pospešuju konkurentnost, što dalje obezbeđuje stalni napredak nacionalne ekonomije. Sposobnost da to učini zavisi od produktivnosti, odnosno načina na koji se u određenoj zemlji koriste radna snaga i kapital. Ukoliko zemlja nije u stanju da proizvede i ponudi proizvode koji su po cenama i kvalitetu bolji od drugih, biće prinuđena da se suoči sa nižim životnim standardom (Helms, 1996, str. 5). Produktivnost se na taj način ističe kao glavna determinanta održivog visokog životnog standarda u jednoj

zemlji. Iz svega ovoga, proizilazi da privreda uspeva da se unapređuje kroz održivi rast produktivnosti.

Konkurentnije privrede ostvaruju više nivoe dohodaka za svoje građane. Naime, koncept konkurentnosti uključuje kako statičke, tako i dinamičke komponente. Iako je produktivnost jedne nacionalne ekonomije određena njenom sposobnošću za ostvarivanjem visokog održivog nivoa dohotka, ona je takođe određena i prinosom ostvarenim kroz investiranje, koji se ističe kao jedan od ključnih faktora ekonomskog razvojnog potencijala (Tvarnonavičiene & Balkyte, 2010, str. 344). Usled toga, imajući u vidu da je stopa prinosa od investicija jedna od ključnih varijabli stope privrednog rasta, može se zaključiti da je u dugom roku rast konkurentnijih ekonomija brži od rasta koji ostvaruju ekonomije sa manjim stepenom konkurentnosti.

Interdisciplinarni karakter konkurentnosti nacionalnih ekonomija pruža različite aspekte posmatranja za dalje unapređenje rasta konkurentnosti. Sposobnost privrede jedne zemlje da kombinuje troškovnu efikasnost uz stalno povećanje produktivnosti, smatra se ključnim za postizanje bolje konkurentne pozicije. Ova sposobnost privrede počiva na dinamičkoj uzajamnoj povezanosti proizvodnog potencijala i tržišta dobara. Funkcionisanje tržišta dobara u skladu je sa utvrđenim privrednim institucionalnim okvirom. Kroz promenu očekivanja na tržištu dobara, institucije mogu da utiču na proizvodni potencijal jedne nacionalne ekonomije. Drugim rečima, formiranjem kvalitetnog i efikasnog institucionalnog okvira, stvaraju se neophodni uslovi za podsticanje inovacionog razvoja, koji u osnovi utiče na povećanje, kako proizvodnog potencijala, tako i na povećanje produktivnosti rada, što dalje vodi unapređenju konkurentnosti nacionalne ekonomije.

### **Empirijsko istraživanje uticaja produktivnosti na konkurentnost nacionalne ekonomije**

Sveobuhvatni pristup u analizi konkurentnosti dominantno se vezuje za delovanje Svetskog ekonomskog foruma, pri čemu se najviše pažnje poklanja indeksu globalne konkurentnosti, kreiranom od strane ove organizacije. Širok spektar determinanti uključenih u ovaj kompozitni indeks, izražava se kroz dvanaest (nosećih) stubova konkurentnosti. Ovim stubovima obuhvaćeni su mikroekonomski i makroekonomski faktori, kao i faktori razvoja institucija koji uzeti zajedno određuju konkurentnost nacionalne privrede. Na Slici 1, prikazani su svi faktori koji se vrednuju prilikom merenja konkurentnosti nacionalnih ekonomija. Svrstani su u tri posebne grupe – grupu faktora koju čine osnovni preduslovi, grupu faktora efikasnosti i grupu faktora inovacija i sofisticiranosti.

Nacionalne ekonomije se, u zavisnosti od faze razvoja u kojoj se nalaze, svrstavaju u jednu od tri posebne grupe, prema faktorima koji određuju njenu konkurentnost. Za grupisanje zemalja prema nivou razvijenosti koristi se relativno precizan i jednostavan kriterijum - BDP po glavi stanovnika denominovan u američkim dolarima. U zavisnosti od stadijuma u kome se zemlja nalazi, zavisice i vrednosti pondera koji se dodeljuju grupama stubova koji formiraju vrednost indeksa globalne konkurentnosti. Ekonomije koje se nalaze na nižim stupnjevima razvoja (manje od 2.000 p/c US \$), u najvećoj meri svoj razvoj zasnivaju na jeftinoj radnoj snazi i resursnom bogatstvu. Stoga je vrednost pondera za izračunavanje indeksa globalne konkurentnosti u ovim zemljama, najveća u grupi osnovnih preduslova. Zemlje srednjeg nivoa razvijenosti (2.000-17.000 p/c US \$) primarno su determinisane faktorima efikasnosti, dok su inovacije i poslovna sofisticiranost od primarne važnosti za dalji razvoj razvijenih nacionalnih ekonomija (preko 17.000 p/c US \$).



**Slika 1** Indeks globalne konkurentnosti

Izvor: WEF Report 2017-2018, str.12.

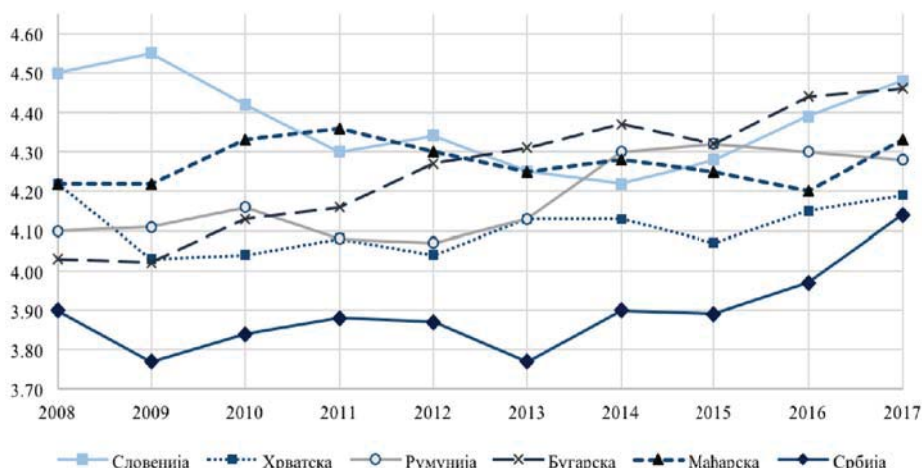


Prema poslednjem izveštaju Svetskog ekonomskog foruma (Schwab, 2017, str. 320) Srbija se, zajedno sa još nekim od zemalja u okruženju (Hrvatska, Bugarska, Rumunija, Mađarska), svrstava u grupu srednje razvijenih ekonomija, čiji je napredak određen tzv. faktorima efikasnosti. Ono što je karakteristično za ove nacionalne ekonomije jeste da se one na svojim tržištima suočavaju sa pojačanom konkurencijom, usled čega su primorane da svoj razvoj baziraju na efikasnijem korišćenju postojećih faktora proizvodnje i poboljšanju kvaliteta proizvoda. Prelazak na viši stepen razvijenosti zavisi od sposobnosti privrede da utiče na podizanje kvaliteta visokog obrazovanja, zatim sposobnosti da obezbedi efikasno funkcionisanje robnog tržišta i tržišta radne snage uz maksimalno korišćenje raspoloživih tehnologija, kao i da unapredi razvoj finansijskog tržišta.

Uspešnost tržišne privrede izražava se nivoom konkurentnosti, kao najbitnijim faktorom njene dinamične efikasnosti, privrednog rasta i razvoja (Leković, 2016, str. 3). Konkurentnost privrede Republike Srbije, izražena kroz kretanje vrednosti indeksa globalne konkurentnosti, u prethodnih deset godina značajno je oscilirala. Kao posledica izbijanja svetske ekonomske krize, u 2009. godini dolazi do značajnog pada vrednosti indeksa globalne konkurentnosti za Srbiju. U narednim godinama usledio je blagi oporavak, da bi u 2013. godini došlo do ponovnog pada vrednosti ovog indeksa. Uzimajući u obzir činjenicu da je to bio period smenjivanja političkih ciklusa, koji sa sobom uvek nose određenu neizvesnost i nestabilnost, do pada indeksa je došlo delimično i usled slabljenja pokazatelja koji se odnose na makroekonomsko okruženje. Uprkos i dalje nedovoljno stabilnom ekonomskom i institucionalnom okruženju, konkurentnost Srbije se u poslednjih nekoliko godina značajno poboljšala. Najveću vrednost u poslednjih deset godina indeks globalne konkurentnosti za Srbiju zabeležio je u prethodnoj, 2017. godini. Kontinuirani napredak beleži se u gotovo svim segmentima konkurentnosti, dok se za najznačajniji izdvaja segment stabilnosti makroekonomskog okruženja. Stabilnost je postignuta kroz primenu aranžmana kreiranog od strane Međunarodnog monetarnog fonda, što je doprinelo povećanju kreditnog rejtinga Srbije u svetu.

Međutim, za dobijanje nešto realnije slike o konkurentnosti Srbije u svetu, neophodno je uključiti u analizu i konkurentnost drugih zemalja sličnog stepena razvoja. Prema klasifikaciji Svetskog ekonomskog foruma, pored Srbije, grupi srednje razvijenih ekonomija pripadaju i zemlje iz okruženja - Hrvatska, Rumunija, Bugarska, Mađarska, dok se Slovenija može izdvojiti kao jedina zemlja iz regiona koja svoj prosperitet bazira na inovativnosti i poslovnoj sofisticiranosti. Kretanje indeksa globalne konkurentnosti u vremenskom intervalu 2008. – 2017. g. u Republici Srbiji i prethodno pomenutim zemljama u

regionu, predstavljeno je Slikom 1. Vrednost posmatranog indeksa po godinama se može pratiti na *U* osi, pri čemu najveća vrednost koju ovaj indeks može da uzme iznosi 7 jedinica. Na grafikonu se jasno uočava da konkurentnost Srbije u 2017. godini, iako najbolja za poslednjih deset godina, i dalje je nedovoljna da dostigne zemlje iz regiona. Iako je u svim godinama posmatranog perioda konkurentnost Srbije niža od ostalih zemalja, ukoliko se nastavi trend kretanja postignut u poslednje tri godine, postoje izgledi da im se Srbija po stepenu konkurentnosti približi.



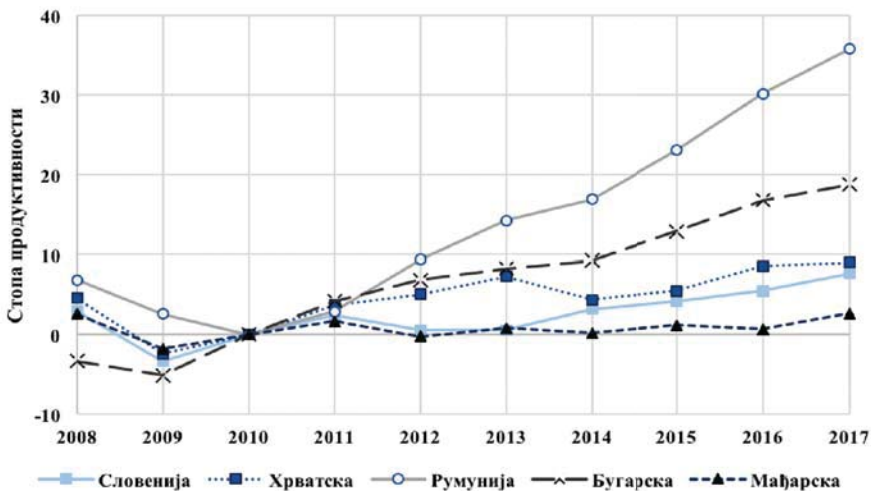
**Slika 1** Konkurentnost Srbije i zemalja u okruženju, period 2008. – 2017. g., vrednost indeksa globalne konkurentnosti

Izvor: Autor, na osnovu The Global Competitiveness Report, 2008-2017.

Konkurentnost zemalja u regionu, nakon izbijanja svetske ekonomske krize 2008, nije se značajnije promenila u postkriznom periodu. Naime, uticaj krize koja je nastala na svetskom finansijskom tržištu, u većoj meri je tada osetila Srbija, kada je o stepenu konkurentnosti reč. Drastičniji pad indeksa globalne konkurentnosti u godinama koje su usledile posle krize, zabeležila je Slovenija, dok se u drugim zemljama vrednost ovog indeksa nije značajno menjala. Iako je trend rasta konkurentnosti tokom poslednjih pet godina prisutan u skoro svim privredama zemalja u okruženju, najviše stope rasta indeksa globalne konkurentnosti beleže Bugarska i Rumunija, a priključuje im se i Slovenija, koja uspešno oporavlja svoju ekonomiju nakon velikog pada iz 2010. godine.

Ključno pitanje sa kojim se suočava svaka od ekonomija, jeste kako unaprediti poziciju konkurentnosti svoje zemlje na svetskom tržištu. Zbog toga će nastavak ovog istraživanja biti usmeren na pronalaženje odgovora na taj

izazov, posmatrajući produktivnost rada kao komponentu koja može doprineti poboljšanju konkurentnosti. Jedan od načina za izražavanje produktivnosti rada nacionalnih ekonomija je merenje vrednosti bruto domaćeg proizvoda po zaposlenom (Eurostat, Real labour productivity per person employed). Merena na ovakav način, produktivnost rada zemalja u okruženju prikazana je na Slici 2, za period 2008-2017. Analiza kretanja stope produktivnosti rada zemalja u regionu pokazuje konstantan rast u odnosu na prosek produktivnosti rada EU iz 2010. godine, pri čemu se Rumunija i Bugarska izdvajaju kao zemlje sa najvećim i najdinamičnijim napretkom. S druge strane, stopa rasta produktivnost rada u Mađarskoj znatno je usporenija u odnosu na ostale posmatrane zemlje. Naime, za posmatrani interval vremena, produktivnost rada u Mađarskoj nije prelazila 3% rasta, dok su zemlje sa najvećim rastom produktivnosti za isti period zabeležile stope rasta i do 30%.



**Slika 2** Stopa produktivnost rada zemalja u regionu u periodu 2008. – 2017.

*Izvor:* Sutor, na osnovu Real labour productivity per person employed; Index, 2010=100.

Za dobijanje kompletnije slike o uticaju produktivnosti na konkurentnost privrede jedne zemlje, neophodno je sagledati kretanje realnog bruto domaćeg proizvoda po glavi stanovnika, odnosno privredni rast nacionalne ekonomije. Prosečno kretanje produktivnosti i privrednog rasta u posmatranim zemljama u okruženju, u vremenskom intervalu od 10 godina, prikazano je na Slici 3. Usklađeno kretanje ovih pokazatelja govori o visokoj korelaciji u kretanju produktivnosti rada i prosperiteta nacionalne ekonomije merenog preko rasta realnog bruto domaćeg proizvoda po glavi stanovnika. Na Slici 3, uočavamo da je produktivnost posmatranih nacionalnih ekonomija u velikoj meri usklađena

sa privrednim rastom. Ipak, neslaganje postoji u godinama nakon svetske ekonomske krize, a razlog za to je nešto sporiji oporavak privreda Slovenije i Hrvatske.

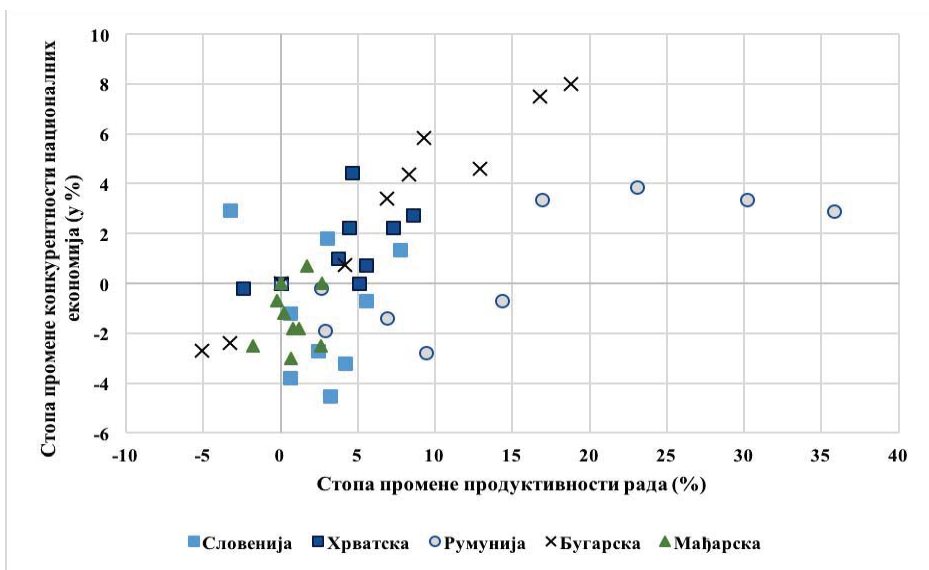


**Slika 3** Stopa rasta produktivnost rada i privrednog rasta, prosek zemalja u okruženju, 2008-2017.

*Izvor:* Autor, na osnovu Real labour productivity per person employed; Real GDP per capita, growth rate and totals

Produktivnost rada se, u zemljama obuhvaćenim istraživanjem, istakla kao jedan od pokretača ekonomskog rasta. Zbog toga će se ispitati međusobno kretanje produktivnosti rada i konkurentnosti nacionalnih ekonomija. U tom smislu, neophodno je u analizu uključiti vrednost indeksa globalne konkurentnosti. Svaka zemlja nastoji da stvori konkurentnu privredu, privredu koja će svojim građanima obezbediti visok životni standard, odnosno privredu koja će beležiti visoke stope privrednog rasta. Na Slici 4, prikazano je kretanje stope produktivnosti i stope promena indeksa konkurentnosti nacionalnih ekonomija, pri čemu je, u cilju bolje uporedivosti podataka, za baznu godinu uzeta 2010. godina. Ova godina se smatra prvom godinom u kojoj dolazi do značajnijeg oporavka evropskih ekonomija, nakon sloma finansijskog tržišta u 2008. godini. Na *H* osi pratimo kretanje stope produktivnosti rada u odnosu na baznu godinu, dok je stopa promene indeksa globalne konkurentnosti, takođe, u odnosu na baznu godinu, data na *U* osi. Posmatranje kretanja pomenutih varijabli na primeru zemalja uključenih u istraživanje, ukazuje na povezanost produktivnosti rada i indeksa globalne konkurentnosti, obzirom da se na Slici 5 može uočiti približno linearni trend kretanja pojava. Ovakav trend kretanja

varijabli posebno je primetan kod Bugarske, Hrvatske i Mađarske, što ukazuje na povezanost produktivnosti rada i konkurentnosti. S druge strane, parametri koji se odnose na Rumuniju pokazuju da uprkos značajnom rastu produktivnosti rada, izostaje porast indeksa globalne konkurentnosti. Podaci iz poslednjeg objavljenog izveštaja Svetskog ekonomskog foruma ukazuju da je, uprkos visokoj produktivnosti rada, rast indeksa globalne konkurentnosti Rumunije izostao, usled slabijeg funkcionisanja rumunskih institucija koje definišu ambijent u kome se realizuju ekonomske aktivnosti i odvija tržišna konkurencija.



**Slika 4** Stope promena produktivnosti rada i stope promena konkurentnosti nacionalnih ekonomija zemalja u okruženju, 2008-2017.

Izvor: Autor, na osnovu Real labour productivity per person employed; Index, 2010=100) i The Global Competitiveness Report, 2008-2017.

Međuzavisnost posmatranih varijabli produktivnosti rada i konkurentnosti nacionalne ekonomije ispituje se uz primenu statističkih metoda za istraživanje veze između promenljivih. Stepenn linearne međuzavisnosti varijabli biće ispitivan primenom Pirsonovog koeficijenta linearne korelacije. Cilj primene ove analize jeste utvrđivanje jačine i smera veze između stepena konkurentnosti nacionalne ekonomije i produktivnosti rada. Rezultati dobijeni primenom korelacione analize prikazani su u Tabeli 1.

Vrednost Pirsonovog koeficijenta od 0,580 ukazuje na statistički značajnu korelacionu vezu između varijabli *produktivnosti rada* i *konkurentnosti nacionalne*

*ekonomije* ( $r = 0,580$ ). Pozitivna vrednost ovog koeficijenta ukazuje na isti smer kretanja varijabli.

**Tabela 1** Korelaciona matrica

		Stopa promene produktivnosti rada	Stopa promene konkurentnosti nacionalne ekonomije
Stopa promene produktivnosti rada	Pirsonov koeficijent korelacije	1	0,580*
	$\rho$		0,000
Stopa promene konkurentnosti nacionalne ekonomije	n	50	50
	Pirsonov koeficijent korelacije	0,580*	1
	$\rho$	0,000	
	n	50	50

Napomena: \* - Korelacija je značajna na nivou 0,01.

## Zaključak

Koncept konkurentnosti nacionalne ekonomije usmeren je na identifikaciju prednosti određenog ekonomskog sistema u odnosu na druge, kao i na mogućnost unapređenja poslovnog, administrativnog i političkog ambijenta u onim privredama koje zaostaju u razvoju. Kao krajnji cilj konkurentnosti na nacionalnom nivou ističe se sposobnost jedne ekonomije da se kroz povećanje produktivnosti razvija u dugom roku.

Privredna kretanja Srbije i ostalih zemalja iz okruženja suočavaju se sa brojnim izazovima daljeg ekonomskog razvoja. Nakon izbijanja svetske ekonomske krize 2008. godine, usledio je veliki pad privredne aktivnosti, što se dalje odrazilo i na kretanje konkurentnosti nacionalnih ekonomija na svetskom tržištu. Iako je u svim zemljama došlo do pogoršanja privredne situacije, posmatrano kroz kretanje indeksa globalne konkurentnosti, svetska ekonomska kriza najviše je pogodila Srbiju. U godinama nakon krize, Srbija je uspela da popravi svoj položaj, međutim, to je i dalje nedovoljno da prestigne zemlje iz regiona koje su obuhvaćene ovim istraživanjem.

Analizom kretanja produktivnosti rada i privrednog rasta zemalja u okruženju, došlo se do zaključka da postoji usklađeno kretanje ovih pokazatelja. Posmatranjem kretanja stope rasta produktivnosti i stope promene konkurentskih pozicija zemalja, potvrđena je hipoteza da postoji pozitivna statistički značajna korelaciona veza između produktivnosti rada i

konkurentnosti, odnosno da nacionalne ekonomije sa visokim rastom produktivnosti rada ostvaruju brži rast konkurentnosti.

## Reference

1. Annual Competitiveness Report. (2006). *Benchmarking Ireland's Performance*. Dublin: National Competitiveness Council. 108.
2. Atkinson, R. D. (2013). Competitiveness, Innovation and Productivity: Clearing up the Confusion. *The Information Technology & Innovation Foundation*, 1-7. Washington.
3. Auzina-Esmina, A. (2014). Labour productivity, economic growth and global competitiveness in post-crisis period. *Social and Behavioral Science*, 317-321. doi: 10.1016/j.sbspro.2014.11.195
4. Buckley, P. J., Pass, C., Prescott, K. (1988). Measures of International Competitiveness: A Critical Survey. *Journal of Marketing Management*, 4 (2), 175-200.
5. Dahlman, C. (2007). Technology, globalization and international competitiveness: Challenges for developing Countries. *Industrial development for the 21st century: Sustainable Development Perspectives*, 29-84. United Nations.
6. Eurostat, *Real GDP per capita, growth rate and totals*. Preuzeto 01. marta 2018. godine, <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsdec100>
7. Eurostat, *Real labour productivity per person employed - annual data, Index, 2010=100*. Preuzeto 01. marta 2018. godine, sa <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&int=1&plugin=1&language=en&pcode=tipsna70>
8. Gallup, J., Sachs, J., & Mellinger, A. (1998). Geography and Economic Development. *Working Paper No. 6849*, 1-81. Cambridge: National bureau of economic research.
9. Helms, M. M. (1996). Perspectives on quality and productivity for competitive advantage. *The TQM Magazine*, 5(10), 5-10. doi.org/10.1108/09544789610118403
10. Kitson, M. (2004). Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept?. *Regional Studies*, 38(9), 991-999.
11. Kovačič, A. (2007). Benchmarking the Slovenian competitiveness. *Benchmarking: An International Journal*, 553-574. doi.org/10.1108/14635770710819254
12. Krugman, P. (1990). *The Age of Diminished Expectations*. Cambridge, UK: MIT Press.
13. Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.
14. Ricardo, D. (1821). *On the principles of political economy and taxation*. London: John Murray, Albemarle-street.
15. Romer, P. M. (1990). Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*, 98 (5), 71-102. doi.org/10.1086/261725

16. Sachs, J., & Warner, A. (1995). *Natural resource abundance and economic growth*. Working Paper No. 5398, 1-47. Cambridge, UK: National Bureau of Economic Research.
17. Schwab, K. (2017). *The Global Competitiveness Report 2017-2018*. Genova, Italy: World Economic Forum. 381.
18. Stainer, A. (1995). Productivity management: the Japanese experience. *Managements Decision*, 30 (8), 4-12. doi.org/10.1108/00251749510093888
19. Storper, M. (1997). *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*. New York, US: Guildford Press.
20. Shurchuluu, P. (2002). National productivity and competitive strategies for the new millennium. *Integrated Manufacturing Systems*, 13(6), 408-414. doi.org/10.1108/09576060210436650
21. Tvarnonavičiene, M., & Balkyte, A. (2010). Perception of competitiveness in the context of sustainable development: facets of "sustainable competitiveness". *Journal of Business Economics and Management*, 11(2), 341-365. doi.org/3846/jbem.2010.17
22. World Economic Forum, The Global Competitiveness Report (godišta: 2008/2009; 2009/2010; 2010/2011; 2011/2012; 2012/2013; 2013/2014; 2014/2015; 2015/2016; 2016/2017; 2017/2018).
23. Leković, V. (2016). Institucionalne determinante konkurentnosti nacionalne ekonomije: pouke za Republiku Srbiju. U: Maksimović, Lj. (ured.) (2016). *Unapređenje konkurentnosti privrede Republike Srbije*.(3-16). Kragujevac, Republika Srbija: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
24. Marjanović, G., & Mihajlović, V. (2016). Konkurentnost radne snage u Republici Srbiji. U: Maksimović, Lj. (ured.) (2016). *Unapređenje konkurentnosti privrede Republike Srbije*.(107-116). Kragujevac, Republika Srbija: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
25. Petrović, S. P. (2010). *Sistemska mišljenje, Sistemske metodologije*. Kragujevac, Republika Srbija: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.



## **PRODUCTIVITY AS A KEY DETERMINANT IN CONTEMPORARY COMPETITIVENESS THEORY**

Productivity of labour and capital are key factors to maintain and improve the competitiveness of nations in the global market. Standard of living depends on the capacity of a nation's firms to achieve high levels of productivity and to increase productivity over time. This paper analyzes the different approaches to explain why productivity is important and how it contributes to economic growth and development. The aim of this paper is to highlight the role that productivity has in achieving competitive advantages, as well as to indicate, through the analysis of the competitiveness of the selected countries which are possible ways to improve the competitiveness of the economy of the Republic of Serbia. The economy of a country becomes competitive only if a growth model is implemented which will increase productivity and support technological development. The analysis of economic trends of selected countries shows that national economy with high growth of labour productivity achieve rapid growth in competitiveness.

**Keywords:** productivity, competitiveness, economic growth

# IZVOZNE PERFORMANSE I KONKURENTNOST PRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE

Jelena Živković\*

U uslovima rastuće globalizacije, pitanje konkurentnosti privrede postaje presudno za njen razvoj i uključivanje u svetske trgovinske tokove. Povećanje konkurentnosti Srbije blisko je povezano sa mogućnošću povećanja izvoza, što ima različite posledice po privredu, od rasta proizvodnje, preko povećanog deviznog priliva, pa do smanjivanja spoljnotrgovinskog deficita. Poboljšanje konkurentne pozicije srpske privrede neophodno je posmatrati u kontekstu procesa evropskih integracija s obzirom na težnju Srbije ka priključivanju Evropskoj uniji. Vrednost indeksa globalne konkurentnosti od 4,14 rangirala je Srbiju na 78. mesto liste koja je obuhvatila 137 zemalja 2017. godine. Međutim, rezultat iako uspešniji u odnosu na prethodnu godinu, i dalje je lošiji od zemalja u okruženju. Iz tog razloga, izvoz može biti faktor koji će pozitivno uticati na položaj Srbije u evropskoj privredi imajući u vidu da zemlje Evropske unije predstavljaju najznačajnije spoljnotrgovinske partnere Srbije. Cilj rada je sagledavanje mogućnosti unapređenja izvoza kao determinante konkurentnosti privrede Republike Srbije.

**Ključne reči:** konkurentnost, izvoz, Republika Srbija, evropske integracije

## Uvod

Procesi globalizacije i liberalizacije doprineli su većoj povezanosti zemalja i povećanom obimu spoljnotrgovinskih tokova. Samim tim, izraženija je potreba unapređenja konkurentnosti zemalja kako bi one mogle ostvariti kvalitetniju ekonomsku saradnju sa ostatkom sveta. Kada se govori o konkurentnosti, neizostavno je baviti se i izvozom s obzirom na to da su pomenute dve kategorije međusobno uslovljene. Od povećanja izvoza zavisi prosperitet privrede s obzirom na to da podstiče porast proizvodnje, obezbeđuje veći devizni priliv i pruža mogućnost za smanjenje spoljnotrgovinskog deficita.

Privreda Republike Srbije je u prošlosti pretrpela brojne udare i šokove koji su se nepovoljno odrazili na njen položaj u svetskoj privredi. Naime, sprska privreda prošla je kroz ekonomske i trgovinske sankcije, što je rezultiralo njenim

---

\* Student doktorskih studija Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu,  
e-mail: jelena.zivkovicfb@gmail.com

privremenim isključenjem iz međunarodnih tokova, a zatim i otežalo njeno ponovno uključivanje u svetsku trgovinu. Nakon nepovoljnih ekonomskih događanja, bilo je neophodno podići kvalitet proizvodnje uvođenjem savremenije tehnologije i boriti se sa visokim deficitom u platnom bilansu. Svi pomenuti problemi uticali su i na konkurentsku poziciju privrede Republike Srbije.

Kako je uključivanje u evropske integracione procese jedan od važnijih ciljeva Republike Srbije, od suštinske važnosti je poboljšati konkurentnost, a jedan od načina je stvoriti ambijent koji će pružiti prostora za povećanje srpskog izvoza. To je put kojim se Srbija može približiti zemljama Evropske unije, koje i imaju najveći udeo u srpskom izvozu. O unapređenju konkurentnosti privrede Republike Srbije govori podatak da se ona nalazi na 78. mestu liste od 137 zemalja po Indeksu globalne konkurentnosti 2017. godine što je skok od 12 pozicija u odnosu na prethodnu godinu i predstavlja najbolji rezultat meren ovim indeksom u poslednjih deset godina. Međutim, i dalje je prisutan zaostatak u odnosu na zemlje u regionu, a naročito u odnosu na zemlje članice Evropske unije. Upravo ovo zaostajanje sugerise da postoji prostor za unapređenje konkurentnosti privrede, a cilj rada je razmotriti da li je to moguće postići povećanjem izvoznih performansi.

U radu će se govoriti o značaju izvoza za unapređenje konkurentnosti. Prvi deo rada će se odnositi na teorijski osvrt na međusobnu uslovljenost izvoza i konkurentnosti. U drugom delu biće reči o osnovnim indikatorima u spoljnoj trgovini Republike Srbije. Zatim, treći deo biće posvećen strukturi izvoza, a pažnja će naročito biti posvećena izvozu u zemlje članice Evropske unije, kako bi se u četvrtom delu razmotrila mogućnost unapređenja izvoza, a samim tim i konkurentnosti privrede Republike Srbije.

### **Značaj izvoza za unapređenje konkurentnosti privrede**

U međunarodnim i spoljnotrgovinskim odnosima između zemalja, kao najvažniji koncept izdvaja se koncept konkurentnosti privrede. Konkurentnost privrede obezbeđuje njeno integrisanje u međunarodne tokove čime se realizuje dugoročna strategija održivog ekonomskog rasta i razvoja (Leković, 2010, str.239). Postoje različita tumačenja konkurentnosti i različita stanovišta sa kojih se ona može izučavati. Tako, Svetski ekonomski forum, koji se i bavi izračunavanjem Indeksa globalne konkurentnosti, definiše konkurentnost kao skup institucija, politika i faktora koji određuju nivo produktivnosti (WEF, 2017, str.11). Porter smatra da je jedini logičan koncept konkurentnosti na nacionalnom nivou upravo produktivnost. Ovo objašnjava činjenicom da je osnovni cilj svake zemlje da obezbedi visok i stalno rastući životni standard

stanovništva. Sposobnost zemlje da poboljša životni standard zavisi od produktivnosti (Porter, 1990, str.76). Haque je prihvatio definiciju konkurentnosti koja je predložena od strane američke komisije za konkurentnost, po kojoj se ona definiše kao sposobnost zemlje da proizvodi dobra i usluge koja mogu da prođu test na međunarodnom tržištu, a da istovremeno povećavaju realne prihode građana (Haque, 1995, str. 4). Međutim, Krugman ističe da bi to značilo da se konkurentnost za ekonomije koje imaju manji obim međunarodne trgovine, pretvara u produktivnost i nema nikakve veze sa nadmetanjem na internacionalnom nivou (Krugman, 1994, str.32).

Konkurentnost privrede odnosi se na sposobnost dostizanja viših faktorskih dohodaka u uslovima veće izloženosti njenih preduzeća neposrednom uticaju međunarodnog nadmetanja. Iako obuhvata više aspekata, nacionalna konkurentnost zavisi od spoljnotrgovinskih tokova zemlje. Razvoju konkurentnosti doprinosi takav rast izvoza robe i usluga, kojim je moguće pokriti uvoz, odnosno ostvariti ravnotežu ili, čak, suficit u trgovinskom bilansu. Rast izvoza moguće je postići stvaranjem otvorene konkurentne privrede u kojoj značajnu ulogu imaju institucije koje doprinose porastu količine resursa i napretku tehnologije što za krajnju posledicu ima povećanje obima, ali i kvaliteta proizvoda i usluga (Bošnjak, 2005, str.133).

Republika Srbija je značajan nivo spoljnotrgovinske razmene sa zemljama članicama Evropske unije postigla zahvaljujući potpisivanju Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju i primenjivanju Prelaznog trgovinskog sporazuma. Kako je cilj Republike Srbije uključivanje u evropske integracije, nameće se potreba povećanog prisustva njenih proizvoda na evropskom tržištu. Pri tome, savremeni privredni tokovi u uslovima globalizacije i trgovinske liberalizacije, naročito u okviru regionalnih integracija, postaju sve dinamičniji i zato je neophodno takvim uslovima prilagoditi i ekonomsku politiku zemlje (Vesić, 2010, str.37).

Prema izveštaju Svetskog ekonomskog foruma iz 2017. godine Srbija se našla na 78. poziciji na listi od 137 zemalja, sa vrednošću indeksa od 4,14 (vrednost indeksa se kreće od 1 do 7). Radi se o skoku za 12 mesta i povećanju indeksa od 0,17 u odnosu na prethodnu godinu, kada se Srbija nalazila na 90. mestu. Ukoliko se posmatra rang Srbije u odnosu na zemlje iz okruženja, zapaža se da je bolji jedino od ranga Bosne i Hercegovine. Najveće povećanje indeksa od 11,89% je ostvareno u okviru stuba konkurentnosti „makroekonomsko okruženje“, a naročito je važno to što su svi indikatori iz ovog stuba povećani u odnosu na prethodnu godinu. Stub „veličina tržišta“ sa indeksom 3,7 predstavlja napredak u odnosu na 2016. godinu, a najveće povećanje je zabeleženo kod indikatora bruto domaćeg proizvoda i učešća izvoza u bruto domaćem proizvodu. (WEF, 2017, str. 257).

### Kretanje osnovnih spoljnotrgovinskih indikatora Republike Srbije

U cilju analize mogućnosti jačanja konkurentne pozicije privrede Republike Srbije putem unapređenja izvoznih performansi, neophodno je proučiti kretanje osnovnih spoljnotrgovinskih indikatora. Pri tom nije dovoljno posmatrati obim, vrednost i dinamiku izvoza tokom određenog perioda, već je potrebno uporediti navedene veličine sa kretanjem uvoza i bruto domaćeg proizvoda.

**Tabela 1** Izvoz i uvoz Republike Srbije 2007-2016.

Godina	Izvoz (mil RSD)	Indeks	Uvoz (mil RSD)	Indeks	Saldo	Indeks
2007.	514.897		1.115.746		-600.849	
2008.	603.550	117,2	1.340.088	120,1	-736.538	122,6
2009.	559.851	92,8	1.064.271	79,4	-504.420	68,5
2010.	762.974	136,3	1.280.676	120,3	-517.702	102,6
2011.	860.084	112,7	1.452.140	113,4	-592.056	114,4
2012.	990.673	115,2	1.665.015	114,7	-674.342	113,9
2013.	1.244.618	125,6	1.749.847	105,1	-505.229	74,9
2014.	1.307.853	105,1	1.815.996	103,8	-508.143	100,6
2015.	1.453.698	111,2	1.978.652	108,9	-524.954	103,3
2016.	1.653.757	113,8	2.140.159	108,2	-486.402	92,7

Izvor: Republički zavod za statistiku (Statistički godišnjak za godine od 2007 do 2016)

Podaci iz Tabele 1. prikazuju dinamiku uvoza i izvoza tokom desetogodišnjeg perioda gde se može uočiti da i izvoz i uvoz kontinuirano rastu iz godine u godinu, osim 2009. godine kada je primetan opadajući trend u spoljnotrgovinskim tokovima. Glavni uzrok pada izvoza tokom 2009. godine je usporena privredna aktivnost koja je posledica svetske ekonomske krize. Kriza je nepovoljno uticala na makroekonomska kretanja kako u razvijenim zemljama, tako i u zemljama u tranziciji, uzrokujući smanjenje globalne agregatne tražnje. Upravo 2009. godine najjače se osetio udar krize što se reflektuje kroz pad bruto domaćeg proizvoda zbog smanjenja domaće tražnje. Iako je pad domaće tražnje bio manji od pada izvozne tražnje, zbog svoje dominantnosti u ukupnoj tražnji doprineo je smanjenju privredne aktivnosti (Prašcević, 2013, str.18).

Naime, 2009. godine je zabeležen negativni rast industrijske proizvodnje, a ona je osnov izvoznog potencijala sprske privrede. Smanjen je izvoz dominantnih izvoznih proizvoda: osnovnih metala, prehrambenih proizvoda, kao i proizvoda od gume i plastike. Smanjenju izvoza Republike Srbije doprineo je, osim smanjenja obima izvoza, pad cena primarnih proizvoda na svetskom tržištu (Ilić i Pašić, 2009, str.198).

Nakon 2009. sledi oporavak i jačanje privredne aktivnosti na globalnom nivou. S obzirom na to da je povećana tražnja u zemljama koje su najveći spoljnotrgovinski partneri Srbije, porastao je i izvoz. Porastu izvoza je doprineo i Prelazni trgovinski sporazum čija je potpuna primena započeta 1. februara 2010. godine i koji je podrazumevao postepeno uvođenje zone slobodne trgovine. Iste godine porastao je i uvoz za 20,3% u odnosu na prethodnu godinu. Od 2009. godine, za razliku od ranijeg perioda, dolazi do porasta izvoza po stopama koje su više od rasta uvoza što se povoljno odražava na pokrivenost uvoza izvozom i samim tim i spoljnotrgovinski deficit.

Od 2013. godine prisutni su pozitivni trendovi u platnom bilansu Srbije. Naime, ovo je bio početak perioda koji je obeležen većim stopama rasta izvoza od stopa rasta uvoza. Rast izvoza je prvobitno bio vezan za manji broj privrednih grana, ali se od 2015. godine proširio na veći broj industrijskih grana kao i na uslužne delatnosti. Upravo raznolikost izvoza predstavlja preduslov za njegovu održivost.

U narednoj tabeli prikazana su kretanja osnovnih spoljnotrgovinskih indikatora Republike Srbije koji pokazuju zavisnost srpske privrede od uvoza i izvoza, odnosno pokazuju otvorenost privrede Republike Srbije.

**Tabela 2** Osnovni spoljnotrgovinski indikatori Republike Srbije 2007-2016

God.	BDP u tekućim cenama (mil RSD)	Izvoz prema tekućem kursu (mil RSD)	Uvoz prema tekućem kursu (mil RSD)	Izvoz/BDP u %	Uvoz/BDP u %	(Izvoz + Uvoz)/BDP u %	Izvoz/Uvoz
2007.	2.355.065,6	514.897	1.115.746	21,9	47,4	69,2	46,1
2008.	27.44.913,2	603.550	1.340.088	22,0	48,8	70,8	45,0
2009.	2.880.059,0	559.851	1.064.271	19,4	36,5	56,4	52,6
2010.	3.067.210,2	762.974	1.280.676	24,9	41,7	66,6	59,6
2011.	3.407.563,2	860.084	1.452.140	25,2	42,6	67,8	59,2
2012.	3.584.235,8	990.673	1.665.015	27,6	46,4	74,1	59,5
2013.	3.876.403,4	1.244.618	1.749.847	32,1	45,1	77,2	71,1
2014.	3.908.469,6	1.307.853	1.815.996	33,5	46,5	79,9	72,0
2015.	4.043.467,8	1.453.698	1.978.652	35,9	48,9	84,9	73,5
2016.	4.261.927,4	1.653.757	2.140.159	38,8	50,2	89,0	77,3

Izvor: Republički zavod za statistiku (Statistički godišnjak za godine od 2007 do 2016.)

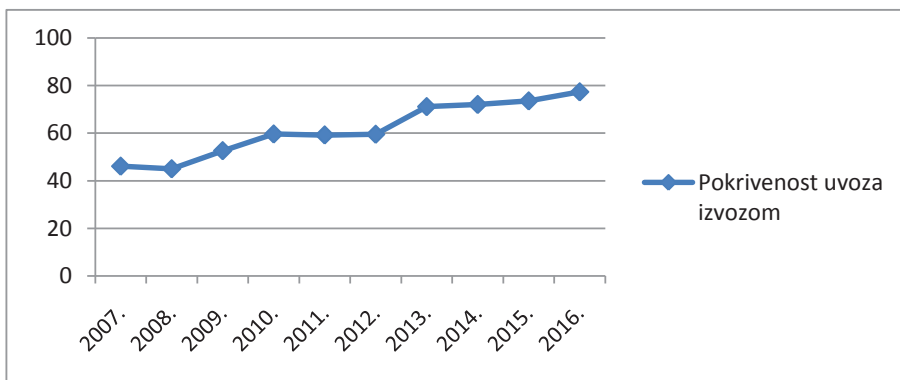
Na osnovu podataka iz Tabele 2. zapaža se da je učešće izvoza u bruto domaćem proizvodu poraslo od 21,9% u 2007. godini do 38,8% u 2016. godini. Međutim, u istom periodu je došlo i do povećanja udela uvoza u bruto domaćem proizvodu od 47,4% u 2007. godini do 50,2% u 2016. godini, što ukazuje na stalno prisutni deficit u trgovinskom bilansu čija visina oscilira iz

godine u godinu. Prisutno je veće smanjenje spoljnotrgovinskog deficita u 2013. i 2016. godini, ali tokom desetogodišnjeg perioda vrednost uvoza je uvek prevazilazila vrednost izvoza. Tokom 2013. godine povećano je učešće izvoza u bruto domaćem proizvodu naspram smanjenja udela uvoza u bruto domaćem proizvodu. Ovakav rezultat je posledica znatnog povećanja izvoza, pre svega u automobilskoj industriji.

Spoljnotrgovinski koeficijent, odnosno koeficijent otvorenosti privrede pokazuje koliko je zemlja uključena u međunarodne trgovinske tokove. Zemlje u razvoju su otvorenije od razvijenih zemalja, ali to ne znači da su one značajnije za tokove svetske privrede, već da su kretanja na svetskoj sceni značajnija za zemlje u razvoju nego za razvijene zemlje (Veselinović, 2017, str.137).

Koeficijent otvorenosti srpske privrede je nakon pada 2009. godine, kada je iznosio 56,4%, nastavio da raste do 2016. godine kada iznosi oko 89%. Visok koeficijent otvorenosti ekonomije uz niži stepen njenog razvoja dovodi do visokog deficita spoljnotrgovinskog bilansa jer se domaća proizvodnja suočava sa jakom konkurencijom na svetskom tržištu, pa se često uvoze i oni proizvodi koji mogu biti proizvedeni u zemlji.

Na Slici 1 prikazana je pokrivenost uvoza izvozom u periodu od 2007. do 2016. godine. Grafik pokazuje da postoji tendencija rasta pokrivenosti uvoza izvozom u navedenom periodu, uz minimalna smanjenja tokom 2007. i 2016. godine. Prisutan je pozitivan trend ovog koeficijenta i u 2016. godine on iznosi 77,3%, što je najveći procenat u posmatranom periodu.



**Slika 1** Pokrivenost uvoza izvozom 2007-2016.

*Izvor:* Republički zavod za statistiku (Statistički godišnjak za godine od 2007 do 2016.)

Posmatrajući strukturu izvoza u 2016. godini, zapaža se da najveći udeo izvoza po Standardnoj međunarodnoj trgovinskoj klasifikaciji, imaju drumska vozila (10,2%). Izvoz električnih mašina i aparata, povrća i voća, žitarica i

pogonskih mašina, zajedno sa izvozom drumskih vozila čini 22,1% ukupnog izvoza. Iste godine, najveći izvoznici bili su Fiat, Hestil i Tigar. Pozitivan saldo spoljnotrgovinske razmene ostvaren je u nekoliko sledećih sektora: hrana i žive životinje, razni gotovi proizvodi kao što su odeća, nameštaj i obuća, zatim pića i duvan i životinjska i biljna ulja (Ministarstvo finansija, 2016, str. 6).

### Izvoz Srbije u Evropsku uniju

Radi detaljnijeg razmatranja osnovnih karakteristika izvoza Republike Srbije u zemlje članice Evropske unije, navedene su apsolutne vrednosti izvoza, uvoza i njihov saldo, kao i trend trgovinskog deficita u periodu 2007-2016.

**Tabela 3** Izvoz i uvoz Srbije u EU 2007-2016 (mil RSD)

Godina	Izvoz u EU	Indeks	Uvoz iz EU	Indeks	Saldo	Indeks
2007.	288.420		594.902		-306.482	
2008.	327.202	113,4	737.599	124,0	-410.397	133,9
2009.	300.118	91,7	613.692	83,2	-313.574	76,4
2010.	436.948	145,6	728.580	118,7	-291.632	93,0
2011.	496.232	113,6	805.488	110,6	-309.256	106,0
2012.	572.690	115,4	969.572	120,4	-396.882	128,3
2013.	745.254	130,1	1.043.537	107,6	-298.283	75,1
2014.	803.697	107,8	1.096.444	105,1	-292.747	98,1
2015.	906.558	112,8	1.178.934	107,5	-272.376	93,0
2016.	1.034.438	114,1	1.296.596	110,0	-262.158	96,2

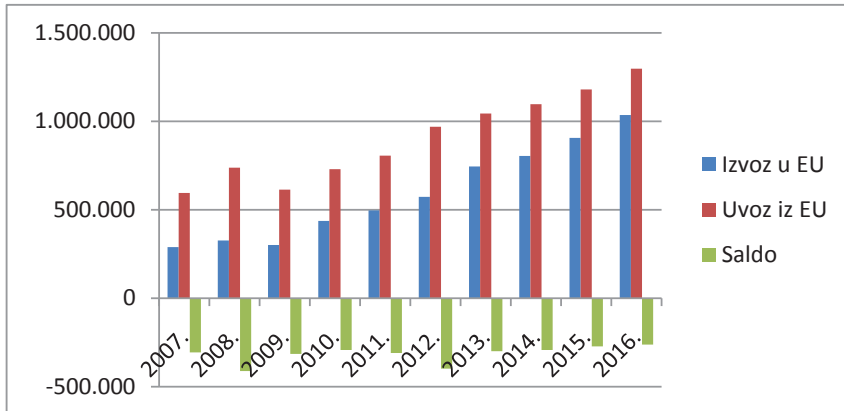
*Izvor:* Republički zavod za statistiku (Statistički godišnjak za godine od 2007 do 2016.)

Podaci iz Tabele 3 pokazuju da izvoz Srbije u EU ima rastući trend. Naime, izvoz u evropske zemlje povećava se iz godine u godinu, osim 2009. godine kada je zabeležen pad od 8,3%. Vrednost izvoza u EU je trostruko veća u 2016. godini nego što je bila u 2007. godini. Najveći rast izvoza zabeležen je 2013. godine, iste godine kada je stupio na snagu Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju kojim se stvara zona slobodne trgovine između Srbije i EU, odnosno kojim se obezbeđuje slobodan pristup proizvoda iz Srbije na evropskom tržištu.

Iako je došlo do porasta izvoza u EU, prisutan je negativan saldo u spoljnotrgovinskoj razmeni Srbije i EU s obzirom na to da se u istom periodu povećao i uvoz iz EU. Dobru osnovu za buduće smanjenje spoljnotrgovinskog deficita u razmeni sa zemljama EU predstavlja činjenica da izvoz raste brže od uvoza, pa se tako povećava i pokrivenost uvoza izvozom od 48,5% u 2007. godini na 79,8% u 2016. godini. Vrednost izvoza, uvoza i spoljnotrgovinskog



deficita u robnoj razmeni Srbije i zemalja članica Evropske unije, prikazane su na Slici 2.



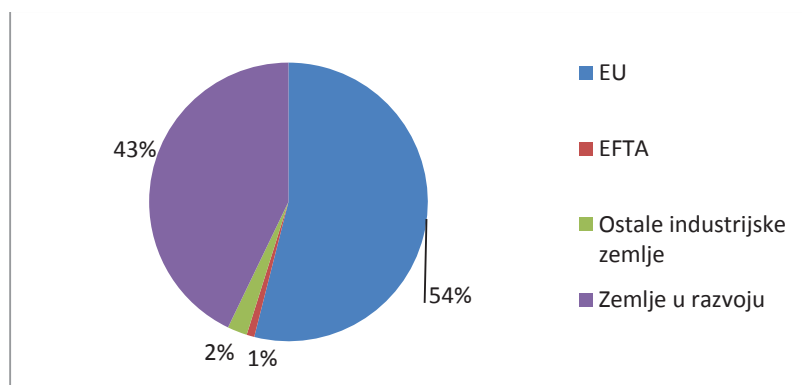
**Slika 2** Spoljnotrgovinska razmena Srbije i EU 2007-2016

Izvor: Republički zavod za statistiku (Statistički godišnjak za godine od 2007 do 2016.)

Učešće izvoza u EU u ukupnom izvozu Republike Srbije kreće se od 56% u 2007. godini do 62,6% u 2016. godini, tako da je primetna tendencija rasta. Upravo činjenica da se više od polovine domaćih proizvoda izvozi u zemlje članice EU, govori o tome koliko je EU značajan spoljnotrgovinski partner Srbije.

Slika 3 pokazuje izvoz Srbije po razvijenosti zemalja (po metodologiji MMF-a) u 2016. godini. Najveće učešće u ukupnom izvozu ima izvoz u zemlje članice Evropske unije (po metodologiji MMF-a izostavljene su Bugarska i Rumunija koje su zemlje u razvoju). Zatim, učešće od oko 43% čini izvoz u zemlje u razvoju, dok se najmanji procenat izvoza Srbije odnosi na zemlje članice EFTA i ostale industrijske zemlje. Tokom 2016. godine najveći deo sprskog izvoza bio je usmeren ka Italiji i to u vrednosti od 240.544 miliona dinara, odnosno 14,5%. Slede Nemačka sa oko 13%, Bosna i Hercegovina sa 8,3%, Rumunija sa oko 5,7%.

Tradicionalno, Srbija beleži suficit u spoljnotrgovinskoj razmeni poljoprivrednim proizvodima sa EU. Suficit je svoju maksimalnu vrednost dostigao 2016. godine. Zemlje EU predstavljaju najznačajnije odredište poljoprivrednih proizvoda iz Srbije što potvrđuje podatak da je od ukupnog izvoza poljoprivrednih proizvoda oko 48% usmereno ka EU. Agrarni proizvodi koji dominiraju u izvozu su merkantilni kukuruz, duvan, zamrznuta malina, merkantilna pšenica, jabuke, šećer i šećerna repa.



**Slika 3** Najznačajniji izvozni partneri Srbije u 2016.

Izvor: Republički zavod za statistiku (Statistički godišnjak za 2016)

Između Srbije i EU sklopljeni su Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju i Prelazni trgovinski sporazum, kojim je Srbija preuzela obavezu postepenog ukidanja carina na uvoz robe iz EU u prelaznom periodu od šest godina, kao i usklađivanja svog zakonodavstva sa zakonodavstvom EU. Istovremeno, EU je Sporazumom potvrdila slobodan pristup srpske robe na tržište EU. Predviđeno je da brzina liberalizacije i zaštite zavise od stepena osetljivosti proizvoda za industriju Srbije, koji su prema tom kriterijumu podeljeni u tri grupe. Za ostale proizvode koji nisu obuhvaćeni grupama, carine su ukinute trenutkom stupanja na snagu Sporazuma. Sporazum se ne odnosi na tekstilne proizvode jer je ova oblast regulisana Sporazumom o trgovini tekstilom i tekstilnim proizvodima. U skladu sa ovim sporazumom Srbija je postepeno snižavala carinske stope na tekstilne proizvode koji potiču iz EU, dok EU primenjuje bezcarinski režim na proizvode tekstilne industrije iz Srbije.

Težnja Srbije ka priključivanju Evropskoj uniji nameće potrebu ispunjavanja definisanih kriterijuma. Međutim, osim formalnog ispunjavanja predviđenih uslova, neophodno je u što većem stepenu uskladiti ekonomsku politiku zemlje sa ekonomskom politikom Unije. Pristupanjem Evropskoj uniji, a zatim i Ekonomskoj i monetarnoj uniji, zemlja se odriče nacionalnog monetarnog suvereniteta, pa samim tim gubi mogućnost samostalnog donošenja monetarnih odluka i odluka u domenu politike deviznog kursa. U takvoj situaciji gubi se mogućnost otklanjanja spoljnotrgovinske neuravnoteženosti promenom deviznog kursa. Iz tog razloga, značajna je konvergencija izvozne strukture Srbije sa izvoznom strukturom zemalja članica Evropske unije.

## **Mogućnosti unapređenja izvoza i konkurentnosti privrede Republike Srbije**

S obzirom na to da je prisutan rastući trend u kretanju izvoza Republike Srbije i njegovog učešća u bruto domaćem proizvodu, jasno je da i dalje postoji prostor za unapređenje izvoznih performansi i konkurentnosti srpske privrede. Strategija 2020 ambiciozno predviđa privredni razvoj zasnovan na izvozno orijentisanoj proizvodnji, pa se očekuje da učešće izvoza robe i usluga u bruto domaćem proizvodu dostigne nivo od 65% do 2020. godine i to putem ostvarivanja prosečne godišnje stope rasta izvoza robe i usluga od 13,5%. Pored toga, ciljevi su: izvoznim rastom povećati učešće razmenljivih sektora u formiranju bruto domaćeg proizvoda, smanjiti spoljnotrgovinski deficit na 12% u 2020. godini i povećanje učešća razmenljivih dobara sa većim udelom novododate vrednosti u strukturi izvoza (FREN, 2010, str.239)

Za povećanje izvoza značajne su strane direktne investicije (SDI). U procesu prelaska na tržištu privredu, SDI su isticane kao ključni faktor uspešne tranzicije i obezbeđenja stabilnog i ravnomernog privrednog razvoja. Uzimajući u obzir značaj stranih direktnih investicija na privredne rezultate, strategija priliva stranog kapitala bi trebalo da bude nezaobilazni deo razvojne strategije srpske privrede. Efekat stranih ulaganja zavisi od sektora ka kojima su ulaganja usmerena, ali i od njegovog oblika. Poželjno je da se priliv stranog kapitala ostvari u izvozno orijentisanim sektorima jer se u tom slučaju smanjuju troškovi proizvodnje kroz smanjenje cena inputa, pa se i povećava izvoz, ali i njegov udeo u bruto domaćem proizvodu (Tubić, 2016, str.166). Izvozno orijentisanim sektorima najviše bi pogodovale grinfild investicije, s obzirom na to da one mogu doprineti prelasku strane tehnologije u srpsku privredu. Osim pogodnosti za proizvodnju, strani kapital sa sobom donosi i povezanost sa stranim kompanijama i otvorena vrata ka stranim tržištima. Poželjno je da se priliv stranih ulaganja, osim u sektor robe, usmeri i u sektor usluga koje su povezane sa izvozom robe, čime može značajno uticati na povećanje izvoza (Kovačević, 2016, 46).

Prema podacima UNCTAD-a, strane direktne investicije u Srbiji iznosile su 2.298,8 miliona dolara 2016. godine i smanjene su za oko 2% u odnosu na 2015. godinu kada su iznosile 2.346,6 miliona dolara. Međutim, bez obzira na smanjenje njihove vrednosti, udeo stranih ulaganja u bruto domaćem proizvodu je povećan. Strani kapital je u najvećoj meri bio usmeren ka sledećim sektorima: prerađivačka industrija, građevinarstvo, informacije i komunikacije, finansijska delatnost i osiguranje.

Dosadašnji razvoj privrede nije dovoljan da bi obezbedio povoljan položaj srpskih preduzeća na međunarodnom tržištu. Proizvodi nižih faza prerade ne

obezbeđuju adekvatan odgovor svetskoj konkurenciji. Iz tog razloga, važno je stvoriti ambijent za unapređenje konkurentnosti na mikro nivou, koji će se kasnije preneti i na nacionalni nivo. Makroekonomska stabilnost je određena stabilnošću cena, ravnotežnim i stabilnim kursom dinara, kao i smanjivanjem budžetskog deficita države. U Srbiji konstantni inflatorni pritisak, zajedno sa promenama deviznog kursa, visokim javnim dugom, budžetskim deficitom i problemima u sprovođenju procesa privatizacije, otežava postizanje uspješnije konkurentne pozicije Republike Srbije (Maksimović, 2012, str.106).

Kako se izvoznici u Srbiji suočavaju sa problemom nedostatka sredstava za finansiranje proizvodnje, pa i izvoza, osnovana je Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza Republike Srbije, čiji je zadatak da kroz pružanje podrške preduzećima unapredi uslove za izvozno orijentisanu proizvodnju, smanji rizike i unapredi strukturu izvoza. Značajan put ka povećanju izvoza je i proces reindustrijalizacije Srbije kroz stvaranje uslova za priliv stranog kapitala. Pored toga, neophodno je i održavanje realnog deviznog kursa kao faktora izvoznog podsticaja uz liberalizaciju spoljnotrgovinskog režima i stimulativne mere poreske politike (Bošković, 2011, str.246). U takvom okruženju moguće je dostići viši nivo izvoza uz povećano učešće proizvoda viših faza prerade.

Konkurentnost privrede se najčešće shvata kao produktivnost i zato treba stvoriti uslove za povećanje produktivnosti, a pozitivni efekti ove promene odraziće se i na vrednost i strukturu izvoza. Da li će nacionalna privreda biti sposobna da postane deo svetske privrede zavisi, pre svega, od konkurentnosti i izvoza za čije unapređenje je neophodno ojačati osnovne stubove konkurentnosti, ojačati institucije, makroekonomsko okruženje, razvijati tržišta. Svetski ekonomski forum koji se bavi izračunavanjem Indeksa globalne konkurentnosti pozicionirao je Srbiju na 78. mesto 2017. godine. Jedan od stubova koji se koristi za ocenu konkurentnosti zemlje jeste i „veličina tržišta“ i upravo ova dimenzija konkurentnosti Republike Srbije je ostvarila najmanji napredak u odnosu na ostale. Povećanje vrednosti indeksa za stubova konkurentnosti iz navedene grupe u proseku je iznosilo 3,8% u odnosu na prethodnu godinu. Za ovaj stub konkurentnosti karakteristično je to da se za svaki od indikatora koristi anketa privrednika. Anketa je ukazala na viši stepen zadovoljstva anketiranih privrednika što može biti rezultat realnog unapređenja posmatranih oblasti, ali i ocena dobijena na osnovu percepcije trenutnog stanja (FREN, 2017, str. 5). Prosečna vrednost indeksa u desetogodišnjem periodu je 3,88. Indeks je dostigao svoju maksimalnu vrednost 2017-2018, dok je najniža vrednost bila 2010. godine kada je iznosila 3,76.



**Slika 4** Indeks globalne konkurentnosti Srbije 2008-2018.

Izvor: tradingeconomics.com

Iako je 2013. godine došlo do primetnog povećanja izvoza po stopi od 25,6%, indeks globalne konkurentnosti je značajno opao, pa se Srbija iste godine našla na 101. mestu liste od 148 zemalja. Nakon toga došlo je do porasta indeksa, tako da je on 2017. godine dostigao svoju maksimalnu vrednost. S obzirom na to da Indeks globalne konkurentnosti obuhvata više stubova konkurentnosti, potrebno je analizirati na koji način je ocenjen stub „veličina tržišta“ u okviru koga se ocenjuje i udeo izvoza u bruto domaćem proizvodu od 2013. godine. Prosečna vrednost ovog indeksa iznosi 3,5 što je slabiji rezultat u odnosu na ukupni indeks. Međutim, kao što je navedeno, ocena se vrši na osnovu anketiranja.

Iako je udeo izvoza Srbije u ukupnom svetskom izvozu 2016. godine bio zanemarljiv i iznosio tek 0,09% (WTO), za srpsku privredu važno je da pronalazi načine za njegovo povećanje i unapređenje konkurentnosti. S obzirom na to da su zemlje Evropske unije najznačajniji spoljnotrgovinski partneri Srbije potrebno je, ne samo povećati izvoz u ove zemlje, već i uticati na strukturu izvoza i njegovu usklađenost sa tražnjom na evropskom tržištu. Srbija bi trebalo da iskoristi pogodnosti Sporazuma koje je do sada potpisala sa Evropskom unijom, odnosno da iskoristi bezcarinski režim koji se primenjuje. Međutim, bez obzira na značaj evropskih zemalja kao izvoznih partnera, ne bi trebalo ograničiti izvoz samo na ovo područje. Potencijalni rast izvoza moguće je iskoristiti kroz različite oblike međunarodne ekonomske saradnje. Sporazumom CEFTA prošireno je tržište i omogućena trgovina pod istim uslovima za proizvođače iz svih zemalja potpisnica. Srbija je potpisala Sporazum o slobodnoj trgovini sa Rusijom 2000. godine čime je obezbeđeno da se ne plaća carina na proizvode iz Srbije koji su namenjeni ruskom tržištu. Osim sa Rusijom, Srbija ima potpisane Sporazume o slobodnoj trgovini i sa Belorusijom,

Turskom, Kazahstanom i zemljama EFTA (Island, Lihtenštajn, Norveška, Švajcarska), što može biti jedan od faktora povećanja izvoza s obzirom na to da se samo 1% ukupnog srpskog izvoza odnosi na izvoz u zemlje EFTA.

## Zaključak

U uslovima globalizacije i liberalizacije spoljnotrgovinskih tokova, za privredu je veoma značajna konkurentna pozicija jer od nje zavisi uključenost u međunarodnu trgovinu. Srbija je na putu unapređenja konkurentnosti, ali još uvek postoje problemi koje treba rešiti. Jedan od načina jačanja konkurentne pozicije jeste i unapređenje izvoznih performansi, kako kroz povećanje udela izvoza u bruto domaćem proizvodnju, tako i kroz menjanje njegove strukture u pravcu povećanja izvoza proizvoda viših faza prerade. U tom kontekstu, važna je makroekonomska stabilizacija zahvaljujući kojoj je moguće obezbediti adekvatan ambijent izvozno orijentisanim preduzećima.

Uzimajući u obzir težnju Republike Srbije ka priključivanju Evropskoj uniji, važan je i izvoz Srbije u zemlje članice. Godinama unazad najveći deo izvoza je usmeren ka Evropskoj uniji, ali i dalje postoje određene strukturne neusklađenosti koje sprečavaju dalje povećanje izvoza na tom tržištu. Pored Evropske unije i ostali izvozni partneri mogu biti akteri za postizanje većeg izvoza i poboljšanje konkurentnosti zemlje. Imajući u vidu da je rang konkurentnosti Srbije niži i od razvijenih ali i od susednih zemalja, važan aspekt privredne strategije mora biti razvoj izvozno orijentisane proizvodnje, kako bi se ojačala srpska pozicija u svetskoj privredi.

## Reference

1. Bošković, G. (2011). Nužnost izvozno orijentisane strategije reindustrijalizacije Srbije. *Ekonomске teme XLIX(2)*, 235-249.
2. Bošnjak, M. (2005). Konkurentnost i razvoj kao poluge evropske perspektive Srbije. *Ekonomski anali 50(166)*, 129-148.
3. FREN (2010). *Postkrizni model ekonomskog rasta i razvoja Srbije 2011-2020*. Beograd: Fondacija za razvoj ekonomske nauke
4. Haque, I. (1995). *Trade, Technology and International Competitiveness*. Washington: World Bank
5. Ilić, S., Pašić, V. (2009). Uticaj svetske ekonomske krize na privredni razvoj Srbije. U: *Operacionalni menadžment i globalna kriza*. (str. 194-201). Beograd: Fakultet organizacionih nauka

6. Kovačević, R. (2016). Strane direktne investicije (SDI) kao faktor stabilizacije platnog bilansa Srbije. U: *Strane direktne investicije i privredni rast u Srbiji* (str. 45-67). Beograd: Ekonomski fakultet
7. Krugman, P. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs* 73(2), 28-44.
8. Leković, V. (2010). *Institucionalna ekonomija*. Kragujevac: Ekonomski fakultet
9. Maksimović, Lj. (2012). Sistemska ograničenja konkurentnosti privrede Srbije. *Ekonomski horizonti* XIV(2), 99-109. doi: 10.5937/ekonhor1202099M
10. Ministarstvo finansija Republike Srbije (2016), Bilten javnih finansija-decembar 2016.
11. Porter, M. E. (1999). The Competitive Advantage of Nations. *Harvard Business Review*, 73-91
12. Prašević, A. (2013). Dometi ekonomske politike u prevazilaženju krize na ekonomiju Srbije. *Ekonomski horizonti* XV(2), 17-30. doi: 10.5937/ekonhor1301017P
13. Republički zavod za statistiku, Statistički godišnjak
14. Tubić, T. (2016). Uticaj stranih direktnih investicija na obim i konkurentnost sprskog izvoza. U: *Unapređenje konkurentnosti privrede Republike Srbije* (str. 157-168). Kragujevac: Ekonomski fakultet
15. Veselinović, P. (2017). Stanje i perspektive održivog razvoja svetske privrede na početku novog milenijuma. *Megabiznis* 1/1(2017), 125-148.
16. Vesić, D. (2010). Uticaj globalizacije poslovanja na privredni sistem Srbije. *Međunarodni problemi* 2010(1), 136-164. doi: 0025-8555
17. World Economic Forum (2017), The Global Competitiveness Report 2017-2018
18. [www.ras.gov.rs](http://www.ras.gov.rs)
19. [www.tradingeconomics.com](http://www.tradingeconomics.com)
20. [www.unctad.org](http://www.unctad.org)
21. [www.wto.org](http://www.wto.org)

## EXPORT PERFORMANCE AND COMPETITIVENESS OF ECONOMY OF REPUBLIC OF SERBIA

In the face of rising globalization the issue of competitiveness of the economy becomes crucial for its development and its inclusion in world trade flows. Increasing competitiveness of Serbia is closely linked to the possibility of increasing export which has different consequences for the economy, from the increase in production through increased foreign exchange inflow to the reduction of the foreign trade deficit. Improving the competitive position of the Serbia's economy is necessary to observe in the context of the European integration process considering Serbian tendency to join the European Union. The Global competitiveness index of 4.14 ranking Serbia to the 78th place on the list that included 137 countries in 2017. However, the result, although more successful compared to the previous year, is still worse than the surrounding countries. For this reason, export can be a factor that will positively affect the position of Serbia in the European economy taking into account that the countries of the European Union are the most important foreign trade partners of Serbia. The aim of paper is to examine the possibility of improving export as a determinant of the competitiveness of the economy of Republic of Serbia.

**Keywords:** competitiveness, export, Republic of Serbia, European integration







ISBN 978-86-6091-079-2



9 788660 191079 2